



VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA  
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Obchod s komerčními službami v procesu liberalizace světového obchodu  
Trade in Commercial Services in the Process of the World Trade Liberalization

Student: Bc. Irena Hlávková

Vedoucí diplomové práce: doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.

Ostrava 2015

## Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Irena Hlávková**

Studijní program: N6202 Hospodářská politika a správa

Studijní obor: 6210T004 Eurospráva

Téma: Obchod s komerčními službami v procesu liberalizace světového obchodu  
Trade in Commercial Services in the Process of the World Trade Liberalisation

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
  2. Teoretické přístupy k obchodní politice
  3. Liberalizace světového obchodu s komerčními službami
  4. Dopad liberalizace na objem a strukturu obchodu s komerčními službami v EU
  5. Závěr
- Seznam použité literatury  
Seznam zkratk  
Prohlášení o využití výsledků diplomové práce  
Seznam příloh  
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

FOJTÍKOVÁ, Lenka a kol. *Postavení Evropské unie v podmínkách globalizované světové ekonomiky*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2014. 390 s. ISBN 978-80-248-3333-0.

KALÍNSKÁ, Emílie a kol. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2010. 232 s. ISBN 978-80-247-3396-8.

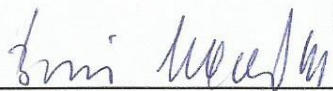
SCHROPP, Simon A. B. *Trade Policy Flexibility and Enforcement in the WTO. A Law and Economics Analysis*. New York: Cambridge University Press, 2009. 360 s. ISBN 978-0-521-76120-8 (Hardback). ISBN 978-1-107-63818-1 (Paperback).

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

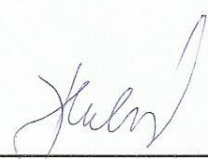
Vedoucí diplomové práce: **doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.**

Datum zadání: 21.11.2014

Datum odevzdání: 25.04.2015

  
Ing. Boris Navrátil, CSc.  
vedoucí katedry



  
prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová  
děkanka fakulty

„Prohlašuji, že jsem celou práci vypracovala samostatně. Přílohy č. 1 a 2, dané mi k dispozici, jsem samostatně doplnila“.

V Ostravě dne 24.4.2015

Podpis Irena Hlávková

Irena Hlávková

# Obsah

1	Úvod.....	5
2	Teoretické přístupy k obchodní politice.....	7
2.1	Liberalismus .....	7
2.1.1	Klasické teorie mezinárodního obchodu .....	7
2.1.2	Neoklasické teorie mezinárodního obchodu .....	10
2.2	Protekcionismus.....	12
2.2.1	Merkantilismus.....	13
2.2.2	Alternativní teorie mezinárodního obchodu.....	14
2.3	Současné teorie zahraničního obchodu.....	15
2.4	Světová obchodní organizace jako hlavní aktér liberalizace obchodu .....	18
2.4.1	Brettonwoodský mezinárodní měnový systém .....	18
2.4.2	Všeobecná dohoda o clech a obchodu.....	20
2.4.3	Organizace WTO.....	22
2.4.4	Cíle a principy WTO .....	22
2.4.5	Členství ve WTO.....	24
2.4.6	Orgány WTO.....	24
3	Liberalizace světového obchodu s komerčními službami.....	28
3.1	Vývoj obchodu s komerčními službami .....	28
3.1.1	Faktory ovlivňující mezinárodní obchod s komerčními službami .....	29
3.1.2	Všeobecná dohoda o obchodu se službami .....	30
3.2	Sektor služeb v jednání Rozvojového kola z Dohá.....	32
3.3	Analýza vývozu a dovozu komerčních služeb .....	33
3.3.1	Srovnání obchodu se službami a obchodu se zbožím .....	34
3.3.2	Kategorie služeb dle WTO .....	36
3.3.3	Bariéry při obchodování se službami .....	39
3.3.4	Vývozci a dovozci komerčních služeb .....	39
3.3.5	Srovnání obchodu s komerčními službami v rozvinutých a rozvojových zemích .....	41
4	Dopad liberalizace na objem a strukturu obchodu s komerčními službami v EU .....	47
4.1	Evropská unie jako centrum světové ekonomiky .....	47
4.1.1	Podmínky a bariéry poskytování služeb v EU .....	49

4.2	Struktura ekonomiky EU .....	50
4.2.1	Liberalizace obchodu s komerčními službami EU na bilaterální úrovni .....	55
4.3	Analýza obchodu EU s komerčními službami .....	56
4.3.1	Vývoj obchodu EU s komerčními službami .....	56
4.3.2	Struktura obchodu EU s komerčními službami.....	59
4.3.3	Hlavní obchodní partneři EU v oblasti komerčních služeb.....	63
5	Závěr.....	67
	Seznam použité literatury .....	69
	Seznam zkratk .....	74
	Prohlášení o využití výsledků diplomové práce.....	75
	Seznam příloh.....	76
	Přílohy	

# 1 Úvod

Využívání komerčních služeb je součástí každodenního života všech občanů. Rychlý vývoj, spěch a moderní doba na nás působí tak, že si mnohdy ani neuvědomujeme, zdali služby, které využíváme, jsou produkovány v domácí ekonomice nebo jsou dováženy ze zahraničí, ať už z členských států Evropské unie nebo ze třetích zemí. Fakt, že je pro nás běžné využívat služeb ze zahraničí, ba dokonce s nimi i obchodovat, nebyl vždy samozřejmostí. Stojí za tím léta vývoje a vyjednávání v rámci liberalizačních procesů, ať už na půdě Světové obchodní organizace nebo na úrovni bilaterální.

Cílem práce je identifikovat vliv liberalizačních opatření v rámci WTO na vývoj obchodu komerčních služeb v EU.

Hypotéza 1: Proces liberalizace dlouhodobě přispívá k růstu obchodu s komerčními službami v EU.

Hypotéza 2: Tento růst se v EU projevil rovněž v letech 2008-2013.

V diplomové práci je využita metoda analýzy dat a metoda komparace. Použité metody vycházejí z uvedeného cíle práce.

První kapitolou je Úvod, kde je stanoven hlavní cíl diplomové práce, jsou zde uvedeny hypotézy a použítá metodika. Následně je uvedeno vlastní členění práce do jednotlivých kapitol.

Druhá kapitola má za cíl představit hlavní význam mezinárodního obchodu, který je vysvětlen pomocí teorií mezinárodního obchodu. V kapitole je uveden základní přehled teorií klasických, neoklasických, alternativních a soudobých. Dílčím cílem kapitoly je uvedení charakteristiky Světové obchodní organizace, která představuje hlavního aktéra na poli světové liberalizace mezinárodního obchodu.

Třetí kapitola je soustředěna na analýzu liberalizace světového obchodu s komerčními službami. Nejprve je uveden stručný vývoj obchodu s komerčními službami a následně jsou diskutovány vybrané faktory, které se významně podílely na rozmachu obchodu v rámci tohoto sektoru. Na druhé straně jsou do protikladu postaveny některé bariéry, které naopak tento rozvoj zpomalují. Proces mnohostranné liberalizace sektoru služeb je v současné době projednáván v rámci Rozvojového kola z Dohá, na které je rovněž zaměřena pozornost. Obsahem kapitoly je i analýza vývozu a dovozu komerčních služeb. Cílem této analýzy je získat přehled o současném stavu mezinárodního obchodu se službami.

Čtvrtá kapitola je zaměřena na zhodnocení vlivu liberalizačního procesu na objem a strukturu obchodu s komerčními službami v EU. V kapitole je představena EU jako centrum světové ekonomiky a následně je uvedena struktura její ekonomiky hodnotící význam sektoru služeb pro EU jako celek i pro jednotlivé členské země zvlášť. Součástí je i analýza obchodu EU s komerčními službami, ve které je diskutován vývoj obchodu v rámci tohoto sektoru, struktura obchodu, hlavní obchodní partneři EU v oblasti komerčních služeb, jejich pozice a změny v těchto pozicích za sledované období.

Pátou kapitolou je Závěr, kde jsou shrnuty hlavní poznatky, vyhodnoceny hypotézy a cíl diplomové práce.



## 2 Teoretické přístupy k obchodní politice

V následujícím textu je poskytnut teoretický vstup do dané problematiky. Nejprve je uveden přehled základních teorií mezinárodního obchodu, další část teoretické kapitoly je věnována představení Světové obchodní organizace. První teorie mezinárodního obchodu se začaly formovat od 16. století. Jejich smyslem bylo vysvětlit přínosy nebo naopak újmy plynoucí z rozvíjejícího se mezinárodního obchodu. Pokusily se zodpovědět otázky, proč je dobré obchodovat s jinými zeměmi, kdo z toho má výhody. Na druhé straně ale odkrývají i situace, kdy naopak může obchodování přes hranice danému státu uškodit. Dle zastánců volného obchodu a dle jeho odpůrců se formulovaly dva hlavní proudy obchodní politiky, liberalismus a protekcionismus.

### 2.1 Liberalismus

*„Liberalismem (z latinského liberalis, týkající se svobody) v mezinárodních ekonomických či obchodních vztazích rozumíme odstraňování překážek obchodu, tj. klasických obchodních bariér tarifního i netarifního charakteru, otevření všech sektorů vnitřního trhu zahraniční konkurenci a úplné odstranění přímých i nepřímých podpor státu ve všech oblastech ekonomiky” (Kalínská, 2010, s. 46).* Samotný proces liberalizace představuje omezení zásahů vlády nebo centrální banky do vývoje ekonomiky daného státu a dochází tak ke snižování jejich vlivu. Tento přístup však přináší jak pozitivní tak negativní důsledky. Dochází ke zvýšení konkurence na domácím trhu, k propouštění zahraničních vlivů na domácí trh, k nižším spotřebitelským cenám, ke snižování inflace, stabilním cenám, k růstu specializace ekonomiky, k technickému pokroku a k vyššímu využívání komparativních výhod (viz Teorie komparativních výhod). Dále vede ke snížení zaměstnanosti a mezd.

Liberálové tedy prosazují volný obchod mezi státy, jsou jeho příznivci, jelikož považují mezinárodní obchod za výhodný pro všechny zúčastněné země a chápou jej jako cestu k hospodářskému rozvoji nejen dané země, ale i celé světové ekonomiky. Teorie, které vznikly v duchu liberalismu, dělíme na teorie **klasické** a **neoklasické**.

#### 2.1.1 Klasické teorie mezinárodního obchodu

Klasické teorie zaznamenaly rozmach v průběhu 18. století a jsou považovány za nejvýznamnější příspěvek k teoretickému vymezení mezinárodního obchodu. Mezi hlavní představitele klasické teorie patří Adam Smith, David Ricardo a John Stuart Mill.

## Kvantitativní teorie peněz

Autorem kvantitativní teorie peněz je skotský filozof David Hume (1711–1776), který je považován za nejvýznamnějšího předchůdce představitelů klasické teorie. Je autorem řady esejí, z nichž nejznámější je esej O penězích. Právě v této eseji formuloval kvantitativní teorii peněz, ve které vysvětluje, že růst množství peněz v ekonomice vede k růstu cen a ke zhoršení cenové konkurenceschopnosti domácích podnikatelů.

## Teorie absolutních výhod

Teorii absolutních výhod formuloval skotský ekonom a filozof Adam Smith (1723–1790). Smith pochopil, že zahraniční obchod není hra s nulovým součtem, ale že může být prospěšný pro všechny zúčastněné země. Uvědomoval si také význam mezinárodní dělby práce, díky čemuž lze zvyšovat celosvětové bohatství. Jeho nejvýznamnějším dílem věnující se mezinárodnímu obchodu je *Pojednání o podstatě a původu bohatství*.

Smithův největší přínos spočívá právě v teorii absolutních výhod. Tato teorie říká, že země by se měla specializovat na výrobu toho výrobku, který dokáže vyrobit levněji, neboli s použitím menšího množství práce, než ostatní země. Tyto výrobky pak bude vyvážet do zemí, kde je jejich výroba dražší, dovážet naopak bude výrobky, které jsou jiné země schopny vyrobit levněji. Jednoduše řečeno, každá země by měla produkovat to, co jí jde nejlépe.

Pro pochopení této teorie se používá jednoduchý model, tzv. model 2x2, který pracuje se dvěma zeměmi a dvěma výrobky. Jako příklad je uvedeno Německo a Švýcarsko. Německo vyrábí automobil za použití 400 jednotek práce a hodinky za použití 50 jednotek práce, zatímco Švýcarsko vyrábí automobil za 1000 jednotek práce a hodinky za 20 jednotek práce. Německo má absolutní výhodu při výrobě automobilů a bude se tedy na tuto výrobu dále specializovat, Švýcarsko má zase absolutní výhodu při výrobě hodinek, a proto se zaměří na jejich výrobu. Vzájemně si pak budou obě země oba výrobky směňovat. V Německu se ustálí **národní směnný poměr** 1 automobil za 8 hodinek, ve Švýcarsku 1 automobil za 50 hodinek. Vidíme, že v Německu jsou automobily levnější než ve Švýcarsku, kde jsou zase levnější hodinky. Země budou mít zájem společně obchodovat. Aby však byl obchod pro obě země výhodný, musí se mezinárodní směnný poměr ustálit v intervalu ohraničeném národními směnnými poměry, např. 1 automobil za 25 hodinek. Pokud se Němci rozhodnou nevyrobit 8 hodinek, uvolní se jim 400 jednotek práce, za které mohou vyrobit dodatečný automobil a ten prodat ve Švýcarsku za 25 hodinek. To znamená, že díky zahraničnímu obchodu si polepší o 17 hodinek. Pokud se naopak Švýcarsko vzdá výroby jednoho

automobilu a za uvolněných 1000 jednotek práce vyrobí 50 hodiniek, může je v Německu prodat za automobily 2. Polepší si tak o jeden automobil.

Hlavním nedostatkem této teorie je, že pracuje s tzv. pracovní teorií hodnoty. Na základě této teorie je hodnota výrobku určena dle množství použité práce na jeho výrobu, což v reálném světě rozhodně neplatí. Hodnota výrobku je čistě subjektivní záležitostí každého člověka.

### **Teorie komparativních výhod**

Druhou klíčovou teorií klasického období je teorie komparativních výhod, jejímž autorem je britský ekonom David Ricardo (1772–1823). Ricardovým nejvýznamnějším dílem je kniha nazvaná *Zásady politické ekonomie zdanění*.

Teorie komparativních výhod říká, že zahraniční obchod je výhodný i tehdy, když země nemá žádnou absolutní výhodu, tzn., že není schopna žádný výrobek vyrobit levněji než země druhá. Komparativní výhodu můžeme definovat rovněž jako relativně největší absolutní výhodu, což platí pro zemi, která má absolutní výhodu při výrobě obou výrobků anebo jako relativně nejmenší absolutní nevýhodu pro zemi, která nemá absolutní výhodu ani u jednoho výrobku.

Základní myšlenku teorie lze opět demonstrovat na modelu 2x2. Uvažujme dvě země, např. Francii a Rakousko. Francie má absolutní výhodu jak při výrobě automobilů, tak při výrobě vína. Je schopna vyrobit 1 automobil s použitím 1000 jednotek práce a hektolitr vína s použitím 10 jednotek práce. Rakousko oproti tomu vyrábí automobil s použitím 1200 jednotek práce a hektolitr vína s použitím 15 jednotek práce. Národní směnný poměr ve Francii je 1 automobil za 100 hektolitrů vína, poměr v Rakousku je 1 automobil za 80 hektolitrů vína. Vidíme, že Francie vyrábí jak levnější automobily, tak i víno. Z národních směnných poměrů je však patrné, že relativně levnější je výroba automobilu v Rakousku, zde je možno jej získat za pouhých 80 hektolitrů vína. Rakousko by se tedy mělo dále zaměřit na výrobu automobilů. Mezinárodní směnný poměr se bude opět pohybovat v intervalu ohraničeném národními směnnými poměry, např. 1 automobil za 90 hektolitrů vína. Vzdá-li se Francie výroby např. 9 automobilů, uvolní se jí 9000 jednotek práce a může tak dodatečně vyrobit 900 hektolitrů vína, které smění s Rakouskem za 10 aut a polepší si tak o jeden automobil. Pokud se Rakousko vzdá výroby např. 240 hektolitrů vína, uvolní se jí 3600 jednotek práce, ze které vyrobí 3 auta, které poté smění s Francií za 270 hektolitrů vína, polepší si tak o 30 hektolitrů vína. Vidíme, že i v tomto případě tedy mohou obě země mít užitek díky tomu, že otevrou své trhy a zapojí se do mezinárodní směny.

## Mezinárodní směnný poměr

Na teorii komparativních výhod navázal John Stuart Mill (1806–1873), který ji rozšířil o tzv. teorii reciproční poptávky. Jak již bylo zmíněno výše, mezinárodní směnný poměr, aby byl obchod výhodný pro obě zúčastněné země, musí být ustálen v intervalu ohraničeném národními směnnými poměry. Mill zkoumal to, na čem bude záviset konkrétní hodnota daného poměru a co jej ovlivňuje. Na konci svého bádání zformuloval teorii reciproční poptávky. Zjistil, že poptávka po obchodovaném zboží je klíčovým faktorem, který má vliv na směnný poměr. Pokud bude francouzská poptávka po rakouských automobilech větší než rakouská poptávka po francouzském víně, bude se výsledný směnný poměr nacházet relativně blíže francouzskému národnímu směnnému poměru a naopak. *„Na vzájemném obchodu vydělává více ta země, jejíž národní směnný poměr je od mezinárodního směnného poměru relativně více vzdálen”* (Kalínská, 2009, s. 13). V případě, že by se výsledný směnný poměr nacházel uprostřed intervalu, obě země by vydělávaly stejně. Lze očekávat, že u velkých vyspělých ekonomik bude poptávka větší než u menších zemí, tzn., mezinárodní směnný poměr se nachází většinou blíže národnímu směnnému poměru velké ekonomiky, a proto by na zahraničním obchodě měly vydělávat především malé a méně vyspělé ekonomiky.

### 2.1.2 Neoklasické teorie mezinárodního obchodu

Na klasické teorie mezinárodního obchodu postupně navázaly teorie neoklasické, které klasické teorie rozšířily a doplnily. Zásadní změnou bylo především to, že na rozdíl od klasických teorií, které pracovaly pouze s jedním výrobním faktorem a to s prací, neoklasické teorie zahrnují do svých modelů (viz např. Heckscherův a Ohlinův model) rovněž druhý výrobní faktor a tím je kapitál.

#### Heckscherův a Ohlinův model

Tento model má několik předpokladů:

- „vybavenost zemí výrobními faktory je odlišná,
- výrobky lze podle náročnosti jejich výroby na kapitál nebo práci rozdělit na kapitálově náročné a pracovní náročné,
- výrobní technologie jsou pevně dány pro všechny země, nelze tedy při výrobě nahrazovat práci kapitálem a naopak,
- pohyblivost výrobních faktorů mezi zeměmi je značně omezená” (Kalínská, 2009, s. 14).

Základní myšlenka Heckscherova a Ohlinova modelu vychází z prvního bodu výše zmíněných předpokladů – každá země je odlišně vybavena výrobními faktory. Země, která je hojněji vybavena prací, by se měla zaměřit na výrobu pracovně náročných výrobků, protože práce je zde levnějším výrobním faktorem, než kapitál, který je v dané zemi výrobním faktorem vzácným a tudíž drahým. Hotové výrobky pak bude vyvážet do zemí, kde je práce naopak vzácným výrobním faktorem. To stejné platí i v opačném případě, kdy je kapitál výrobním faktorem hojným a tedy i levným. V takovém případě se země zaměří na výrobu kapitálově náročných výrobků.

V praxi však model podléhal rozsáhlé kritice především kvůli nereálnosti dodržení některých předpokladů modelu. Ve skutečnosti lze nahrazovat práci kapitálem a kapitál prací. V jedné zemi se pak může výrobek jevit jako pracovně náročný, zatímco ve druhé zemi může být totožný výrobek považován za kapitálově náročný. Dalším bodem kritiky byla omezenost pohybu výrobních faktorů, která v reálném světě rovněž neplatí. Země, která má nedostatek kapitálu, může jednoduše kapitál dovést a poté se zaměřit na výrobu kapitálově náročných výrobků. Třetím hlavním bodem kritiky byla cena výrobních faktorů. Ve skutečnosti totiž nezávisí pouze na množství výrobního faktoru, ale také na jeho poptávce. Čím je poptávka po daném výrobním faktoru větší, tím je dražší, i když je faktorem hojným. Neznamena tedy, že faktor, který je hojný, je zároveň levný a faktor, který je vzácný je nutně drahý.

Na Heckscherův a Ohlinův model navazuje tzv. Stolperův a Samuelsonův teorém neboli teorém o změně světových cen. Dojde-li vlivem růstu poptávky k růstu světové ceny např. kapitálově náročné komodity, poté logicky dojde i k růstu ceny této komodity. Růst ceny způsobí snahu zvýšit výrobu kapitálově náročných výrobků na úkor pracovně náročných výrobků. Poroste poptávka po kapitálu a dojde i k růstu reálných důchodů vlastníků kapitálu. Na druhé straně bude klesat poptávka po práci a rovněž i reálný důchod vlastníků práce. Pokud se jedná o zemi zaměřenou na výrobu kapitálově náročných výrobků, růst ceny způsobí další rozšíření výroby těchto komodit a dojde i ke zvýšení vývozu. Rovněž poroste dovoz pracovně náročných výrobků, jelikož domácí výroba byla omezena. Pokud se bude jednat o zemi zaměřenou na výrobu pracovně náročných výrobků, růst ceny kapitálově náročných výrobků povede rovněž k omezení výroby komodit náročných na práci. Zároveň dojde jak k poklesu vývozu, tak i k poklesu dovozu.

### **Rybczynského efekt**

Tadeusz Rybczynski (1923–1998) byl polsko-anglický ekonom, který se zabýval otázkou, co se stane, pokud v zemi dojde ke změně relativní vybavenosti daným výrobním

faktorem a výrazně se tak změni poměr práce a kapitálu. K takovéto změně může dojít několika způsoby. Pokles výrobního faktoru práce může způsobit např. nějaká náhlá katastrofa, epidemie, která zapříčiní pokles práceschopného obyvatelstva nebo např. prostě jen poklesne ochota pracovat. V tomto případě dojde k poklesu ceny kapitálu a k růstu ceny práce, protože ta se stává vzácnější. Změny cen povedou ke změně struktury domácí výroby. Dříve na pracovně náročné výrobky zaměřená země se nyní bude soustředit na výrobu kapitálově náročného zboží, protože je to pro ni levnější a výhodnější. K opačnému efektu by došlo náhlým růstem obyvatelstva nebo přílivem zahraničního kapitálu.

### **Leontiefův paradox**

Heckscherův a Ohlinův model se přes své nedostatky stal uznávaným v oblasti teorii mezinárodního obchodu. Nicméně právě pro své nedostatky se také stal předmětem empirických testů. Nejznámější je test, který provedl rusko-americký ekonom Wassily Leontief (1905-1999), známý jako Leontiefův paradox. Leontief chtěl ověřit platnost modelu na vývozu a dovozu Spojených států amerických z roku 1947. Očekávalo se, že USA vyvážejí kapitálově náročné výrobky a dovážejí pracovně náročné výrobky. Výsledek testu však dopadl zcela opačně. Ukázalo se, že USA vyvážejí pracovně náročné výrobky a dovážejí kapitálově náročné výrobky. Tím se platnost Heckscherova a Ohlinova modelu nepotvrdila. Leontief se ale vzápětí pustil do možného vysvětlení tohoto paradoxu. Bere v úvahu existenci tzv. pracovního kapitálu, kterým rozumíme vyšší produktivitu danou kvalitnějším vzděláním a zkušenostmi. Jako další možná vysvětlení se uvádí existence překážek mezinárodního obchodu, nespolehlivost dat a rovněž již zmiňovanou vzájemnou substituci výrobních faktorů, kdy v jedné zemi může být totožný výrobek považován za pracovně náročný a v jiné zemi za kapitálově náročný (Neumann, 2010).

## **2.2 Protekcionismus**

*„Protekcionismus (z lat. protection, ochrana) v mezinárodně-obchodních vztazích značí směr chránící domácí ekonomiku před vnějšími vlivy, resp. směr filtrující negativní vnější vlivy přicházející z okolního ekonomického prostředí” (Kalínská, 2010, s. 53).* Tento směr přináší, stejně jako liberalismus, pozitivní i negativní důsledky. Obecně vedou protekcionistická opatření k pomalému technickému rozvoji, k vyšším spotřebitelským cenám, ke stereotypům v domácí výrobě, k potlačování konkurence, inflačním tendencím a k nízkému využívání komparativních výhod. Na druhé straně podporují vyšší mzdy, růst zaměstnanosti, vytváří prostředí pro rozvoj domácího průmyslu a omezuje závislost

ekonomiky na zahraničních zdrojích. Období protekcionismu trvalo až do poloviny 18. století, kdy se začínají objevovat první liberalistické myšlenky. Další vlna protekcionismu se vyskytla v období mezi světovými válkami. Protekcionista opatření dělíme do dvou základních skupin, na tarifní a netarifní. Nejčastěji používaným tarifním nástrojem je clo. Mezi netarifní překážky pak řadíme množstevní omezení, opatření státu v oblasti fiskální politiky a devizového režimu (dovozní dávky, dovozní depozita aj.) a technické překážky (technické normy, hygienické předpisy, původ zboží, certifikace, licence aj.) (Fojtíková, 2009).

První období, kterému je věnována pozornost, je období **merkantilismu**. Merkantilismus ještě není považován za ucelenou školu ekonomického myšlení, avšak výrazně ovlivnil hospodářskou politiku a jeho myšlenky ji ovlivňují dodnes. Merkantilismus byl následně vyvrácen již zmíněnými klasickými teoriemi, které poté byly doplněny teoriemi neoklasickými. Mezi nejvýznamnější protekcionista teorie patří tzv. teorie alternativní, které navázaly na teorie klasické a neoklasické a kritizují především jejich použití v praktické hospodářské politice.

### 2.2.1 Merkantilismus

Merkantilismus se významně projevil především v období od 16. do 18. století. Základní myšlenou tohoto směru je, že bohatství národa je závislé na množství drahých kovů v zemi, tzv. národním pokladu. Čím více drahých kovů daný stát měl, tím byl bohatší. Stát tedy mohl bohatnout buď vlastní těžbou drahých kovů nebo aktivní obchodní bilancí, tzn. země musela více vyvážet než dovážet. Merkantilisté považovali zahraniční obchod za hru s nulovým součtem. Jestliže jedna země díky obchodu bohatne, druhá musí ve stejném poměru prodělat. Předpokládali, že světové bohatství je neměnné a záleží pouze na jeho přerozdělení. Neuvědomovali si, že světové bohatství může růst a zahraniční obchod může být výhodný pro obě i více zúčastněných zemí. První merkantilisté dokonce zcela zakazovali vývoz drahých kovů ze země, označujeme je jako bullionisty.

Nejvýznamnějším představitelem merkantilismu byl Thomas Mun (1571–1641). Je autorem díla *Bohatství Anglie ze zahraničního obchodu*, které je považováno za nejvýznamnější dílo celého tohoto období. Mun byl ředitelem Východoindické společnosti, která vykazovala pasivní obchodní bilanci s Indií, díky tomu podléhal kritice ze strany bullionistů. Na základě této kritiky přišel s názorem, že není nutné mít aktivní obchodní bilanci se všemi zeměmi a u každého zboží, ale že je dostačující mít aktivní obchodní bilanci jako celek. Dalším významným faktem, který si Mun již plně uvědomoval, bylo to, že pokud

země bohatne a hromadí drahé kovy, roste množství peněz v ekonomice a tudíž roste cenová hladina. To vede ke snižování cenové konkurenceschopnosti. Není tedy jednoduché dlouhodobě udržovat aktivní obchodní bilanci. Zde se již objevují principy fungování cenového vyrovnávacího mechanismu.

Merkantilismus byl později vyvrácen klasickými teoriemi. V případě, že by se každá země důsledně držela merkantilistických myšlenek, vedlo by to ve výsledku k nulovému obchodu, protože žádná země by nebyla ochotná vyvážet drahé kovy (Soukup, 2007).

### **2.2.2 Alternativní teorie mezinárodního obchodu**

Na teorie klasického a neoklasického proudu navázala řada tzv. alternativních teorií mezinárodního obchodu. Tyto teorie zkoumají předpoklady, na kterých jsou klasické a neoklasické teorie postaveny a zabývají se především nesplněním těchto předpokladů v reálném světě. Souhlasí s jejich teoretickou správností, avšak zpochybňují jejich využití v hospodářské politice a z toho důvodu se staví spíše na stranu protekcionismu.

#### **Teorie dětských odvětví**

Autorem teorie dětských odvětví je německý ekonom Friedrich List, který si uvědomil, že řada zemí se díky zapojení do mezinárodního obchodu, dle teorie komparativních výhod, nemůže vymanit ze své zaostalosti. Teorie říká, že země by se měla plně otevřít vlivům zahraniční konkurence až poté, co se její průmyslová odvětví stanou dospělými neboli schopným konkurence. List tvrdí, že zaostalé země by měly dočasně chránit svůj nově vybudovaný průmysl před konkurencí z vyspělých zemí a čekat, až bude schopný konkurovat na světovém trhu. Opět se však v této teorii setkáváme s problémem reálné aplikace. Není totiž nikde stanoveno, které odvětví a po jakou dobu má být chráněno státem. Vlastníkům podniků často tato ochrana vyhovuje a neusilují proto o samotné zvyšování konkurenceschopnosti. Následky však nese spotřebitel, který je nucen kupovat drahé a mnohdy nekvalitní domácí výrobky namísto levnějších a kvalitnějších výrobků ze zahraničí.

Ačkoli tato teorie v praxi neslavila příliš mnoho úspěchů, stala se jako jediná ochranná teorie částečně akceptovatelná.

#### **Teorie zbídačujícího růstu**

Další významnou alternativní teorií je teorie zbídačujícího růstu, jejíž autorem je indický ekonom Jagdish Bhagwati. Ten touto teorií reagoval na chování rozvojových zemí při změně světové ceny jejich produkce. Všiml si, že se nechovají tak, jak by to odpovídalo



racionálnímu chování v pojetí neoklasicismu. Dojde-li ke snížení světové ceny, firmy rozvojových zemí na toto snížení reagují zvýšením své produkce, aby tak kompenzovali pokles svých příjmů. Tím, že zvyšují výrobu a následně vývoz, vzniká tlak na další snižování světové ceny, a tak vzniká začarovaný kruh. Firmy vyrábějí stále více a více, ale vydělávají stejně nebo dokonce i méně.

### **Teorie periferní ekonomiky**

Teorii periferní ekonomiky formuloval indický ekonom Paul Prebisch, který se stejně jako Bhagwati, pokusil vysvětlit problém rozvojových ekonomik. Rozvojové země označuje jako periferie a vyspělé ekonomiky jako centra. Vývoz periferií se zaměřuje především na výrobky s nízkou přidanou hodnotou, což jsou suroviny a základní potraviny. Naopak na vývozech center se z většinové části podílí výrobky s vysokou přidanou hodnotou, především výrobky průmyslové. Prebisch vysvětluje, že z důvodu nízké důchodové pružnosti poptávky po surovinách a potravinách, dochází ke zhoršování směnných relací z pohledu periferních oblastí. Dochází-li k růstu důchodu, dochází rovněž k růstu poptávky po průmyslových výrobcích, načež poptávka po surovinách a potravinách se příliš nemění.

### **Rostoucí výnosy z rozsahu**

Poslední uváděnou alternativní teorií je teorie zaměřená na rostoucí výnosy z rozsahu. Především teorie klasického i neoklasického proudu byly založeny na předpokladu konstantních výnosů z rozsahu. Usuzovaly, že dojde-li k růstu vstupů, dojde ve stejném poměru i k růstu výstupu. V reálu však dochází ke zcela jiné situaci, a tedy setkáváme se s rostoucími výnosy z rozsahu, neboli dochází ke snižování jednotkových nákladů na výrobu. Zvýšíme množství vstupů, ale výstup nám vzroste ve větším poměru. Z toho těží především nadnárodní firmy. Pro firmy z rozvojových zemí je pak velmi náročné těmto koncernům konkurovat na světovém trhu (Neumann, 2010).

## **2.3 Současné teorie zahraničního obchodu**

Po skončení druhé světové války nabral mezinárodní obchod nový směr a začal se prudce rozvíjet. Postupně vyvstala potřeba zpřesnit teoretické předpoklady, na kterých byly postaveny předchozí myšlenkové koncepce. Bylo nutné zahrnout do teorií nové faktory, které začaly v mezinárodním obchodě dominovat. Nejvýznamnějším z nich se stal technický pokrok a nové technologie, jejichž vliv se hrál stále větší význam.

Počátek nové myšlenkové koncepce je spojen se jménem Joseph Schumpeter. V jeho představách o nové teorii mezinárodního obchodu sehrává hlavní roli právě technologický pokrok. Schumpeter považuje inovace za základ ekonomického rozvoje. Inovace dělí na **produkční** (nové zboží a trhy), **procesní** (nové kombinace produktů) a **sociální** (společenská organizace, motivace, zákony, kultura práce), (Cihelková, 2009).

### **Teorie technologické mezery**

V roce 1961 reagoval na myšlenky Schumpetera Michael V. Posner, který zformuloval teorii technologické mezery. Posner chápe inovace jako nástroj k výrobě nových nebo zdokonalených výrobků. Nové výrobky přinášejí firmě zisk a staví ji do role dočasného monopolu. Monopolní postavení zajišťuje firmě snazší přístup na zahraniční trhy. Mezi inovující a zahraniční ekonomikou vznikají tzv. technologické mezery. Zahraniční poptávka po nových výrobcích roste a může být uspokojena pouze dovozem. Země vydělává na novém výrobku tak dlouho, dokud ji nezačnou napodobovat země další. Zisky, které země inkasovala, však může použít na další inovace a vytvořit tak novou technologickou mezeru (Golová, 2013).

### **Teorie o podobnosti ve struktuře poptávky**

Nový pohled na teorii zahraničního obchodu přináší švédský ekonom Staffan B. Linder (1961). Linder formuloval teorii o podobnosti ve struktuře poptávky, na jejímž základě země bude vyvážet ty výrobky, pro které má uplatnění na svém domácím trhu. Cihelková (2009) uvádí dva hlavní předpoklady teorie:

- Země exportuje takové zboží, pro které existuje domácí trh.
- Oblast zboží je určena výší HDP na osobu. Předpoklad vychází ze skutečnosti, že výše důchodu určuje spotřebitelské preference.

Na základě uvedených předpokladů je patrný pozitivní vztah mezi výší HDP země a obratem vzájemného obchodu. Jsou-li dvě země, které disponují stejným vybavením výrobními faktory a vysokým důchodem na osobu, existuje mezi nimi vysoký podíl vzájemné výměny zboží. Uvedený výsledek je v rozporu s tradiční teorií. Linder pomocí této teorie částečně vysvětluje dominantní objemy obchodu mezi vyspělými státy.

### **Teorie výrobního cyklu**

Autorem další teorie zahraničního obchodu pracující s technologiemi je Raymond Vernon (1966). Jeho teorie je rozšířením teorie technologické mezery. Vernon stanovil pět

fázi, kterými nový výrobek prochází. Tyto fáze se dají uplatnit na řešení toků zahraničního obchodu. Podle Cihelkové (2009) životní cyklus zahrnuje tyto fáze:

- počáteční vývoj,
- růst,
- zralost,
- snižování,
- stárnutí.

Zpočátku zaznamenává inovativní země růst objemu exportu. Stává se monopolem díky technické převaze a uspokojuje celosvětovou zahraniční poptávku vlastním vývozem. V následujícím stadiu se nové technologie výroby začínají šířit do zahraničí a objevují se první konkurenti, kteří přebírají část produkce. Původní země ztrácí své monopolní postavení a snižuje se její export. Následně se do výroby zapojují rozvojové země s jejich nižšími cenami a výrobu celkově přebírají.

### **Nová teorie mezinárodního obchodu**

Autorem nové teorie mezinárodního obchodu je americký ekonom Paul Krugman (1953). Za svou práci a celosvětový přínos získal v roce 2008 Nobelovu cenu za ekonomii, přesněji řečeno za analýzu obchodních vzorců a geografii ekonomických aktivit.

Krugman navazuje na Ricardovu teorii komparativních výhod, kterou zásadním způsobem rozšiřuje. Ve své nové teorii pracuje s:

- velikostí firem,
- rostoucími výnosy z rozsahu,
- nedokonalou konkurencí,
- přímými zahraničními investicemi.

Na základě vzniku výnosů z rozsahu bylo potvrzeno, že mezinárodní obchod se zemím vyplatí i v případech, kdy by se podle teorie komparativních výhod nevyplatil. Díky exportu je rozšiřována výroba a to působí na snižování cen výrobku pro zahraniční i domácí spotřebitele.

V 90. letech byla nová teorie mezinárodního obchodu integrována do *nové hospodářské geografie*, která se snaží objasnit prostorovou dělbu práce. Pomocí této teorie je vysvětleno, proč se některé země vyvíjely rychleji než ostatní a proč probíhá ekonomická globalizace. Vychází se z následujících předpokladů:

- Prostorová struktura je závislá na relativní síle centralizačních a decentralizačních procesů.
- Přijetí předchozích úspor z rozsahu.
- Transportní náklady jsou modelovány na základě reálné hodnoty a vzdálenosti.
- Prostorová rozhodování firem a domácností jsou v prostorových modelech vzájemně tržně závislá.
- Firmy se pokoušejí ex ante docílit zisk na základě rostoucích výnosů z rozsahu, transportních nákladů a prostorového rozmístění domácností.
- Domácnosti řeší obdobným způsobem pracovní místa, mzdy a ceny spotřebovávaného zboží (Cihelková, 2009).

Model hospodářské geografie považuje velikost a strukturu poptávky trhu za hlavní faktory při specializaci. Důležitou roli i nadále sehraává proces inovace. Teorie ukazuje, že pro využití úspor z rozsahu je nejvýhodnější soustředit výrobní kapacity do konkrétního místa.

## 2.4 Světová obchodní organizace jako hlavní aktér liberalizace obchodu

Světová obchodní organizace je největší organizací svého druhu na světě zabývající se liberalizací obchodu. Cesta k založení samotné organizace byla dlouhá. Můžeme říct, že počátky jejího vzniku sahají až do 40tých let 20. století, kdy došlo k prvnímu kroku, a to k podepsání dohody GATT (Všeobecná dohoda o clech a obchodu). Základní prvky dohody GATT byly stanoveny na brettonwoodské konferenci v USA, jejímž hlavním cílem bylo nově uspořádat rozvrácené poválečné měnové vztahy.

### 2.4.1 Brettonwoodský mezinárodní měnový systém

Mezinárodní měnový systém charakterizujeme jako „*souhrn vzájemných vazeb mezi měnami a měnovými systémy jednotlivých států a oblastí*” (Kubišta, 2003, s. 4). Měnové systémy na této úrovni začaly vznikat od poloviny 19. století. Jejich rozvoj byl podstatný z hlediska rozvoje světového trhu. „*V souvislosti s tím je nutné zmínit mezinárodní finanční trhy, které jsou širší kategorií, zahrnují vazby a propojení nejen v oblasti měnové, ale i vztahy peněžní, platební, úvěrové a kapitálové. V tomto smyslu můžeme mezinárodní měnové systémy považovat za součást mezinárodních finančních systémů*” (Kalínská, 2009, s. 39).

Již v průběhu druhé světové války bylo zřejmé, že po jejím skončení bude nutné obnovit uspořádání mezinárodních měnových vztahů tak, aby byly vytvořeny co možná nejlepší podmínky pro rozvoj poválečného mezinárodního obchodu, tzn. umožnit a rozhýbat obchod se zbožím, službami, kapitálem a pracovními sil. Základy tohoto nového světového

uspořádání měnových vztahů byly položeny na Měnové a finanční konferenci Spojených národů v Bretton Woods ve státě New Hampshire v červenci roku 1944. Na konferenci se sešli zástupci 44 zemí, mezi nimi i delegace z Československa. Ačkoliv byl počet účastníků poměrně vysoký, rozhodující postavení měly Spojené státy americké a Spojené království Velké Británie a Severního Irska. Na konferenci byly vypracovány dva návrhy na nové uspořádání měnových vztahů. První prezentoval Harry Dexter White, hlavní zástupce USA a druhý John Maynard Keynes zastupující Spojené království (Whiteův plán a Keynesův plán). Oba dokumenty se shodovaly v tom, že je nutné zajistit mezinárodní měnový systém především institucionálně, v dalších návrzích se však již rozcházely. Přijatý návrh byl jakýmsi kompromisem, avšak více tíhnul k americké předloze.

Základním prvkem brettonwoodského měnového systému bylo stanovení **fixních kurzových režimů**<sup>1</sup> s pásmy oscilace  $\pm 1\%$ . Byl stanoven pevný kurs amerického dolaru ke zlatu a to 1 trojská unce = 35 USD. Dolar byl na zlato vázán přímo, ostatní měny členských států pak, přes svůj kurs vůči dolaru, nepřímo.

Na konferenci bylo smluveno, že na podporu brettonwoodského systému budou založeny tři mezinárodní ekonomické instituce. První institucí byl **Mezinárodní měnový fond** (IMF) založený v roce 1945, jehož hlavním úkolem bylo poskytovat úvěry členským zemím. Druhou institucí byla **Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj** (IBRD) rovněž založená v roce 1945, která se později stala součástí **Světové banky** (WB). Třetí organizací, která měla vzniknout v roce 1948, byla **Mezinárodní obchodní organizace** (ITO), jejímž úkolem měla být podpora mezinárodního obchodu. Založení této organizace předcházela jednání o liberalizaci. Byla vypracována tzv. Charta mezinárodní obchodní organizace, která vznikla na Konferenci o obchodu a zaměstnanosti v Havaně na přelomu let 1947 až 1948. Ratifikace charty však byla opakovaně zamítnuta a organizace nikdy nevznikla.

Koncem padesátých let 20. století začal mít brettowoodský měnový systém problémy. Ukázalo se, že systém není schopen přizpůsobovat se potřebám měnící se světové ekonomiky. Systém byl založený na výsadním postavení amerického dolaru a fungoval relativně dobře, dokud dolar reálně toto postavení zaujímal. Postupně však začal svoji sílu ztrácet a ve světě se začaly prosazovat i jiné ekonomiky a jejich měny, např. Německo a Japonsko. Mezinárodní měnový fond se sice snažil různými aktivitami zachovat tento systém, avšak neúspěšně. V roce 1971 americký prezident Nixon oznámil konec směnitelnosti dolaru za zlato a tím také konec brettonwoodského mezinárodního měnového systému. Oficiálně byl rozpad systému

---

<sup>1</sup> Fixní kurzový režim je pevně stanovený nominální měnový kurz vůči jiné měně nebo koši cizích měn (ČNB, 2015).

potvrzen až v roce 1976 na konferenci IMF v Kingstonu. Každá země si nyní mohla zvolit jakýkoliv kurzový režim, většina z nich přešla na **floating**<sup>2</sup>.

#### 2.4.2 Všeobecná dohoda o clech a obchodu

Ačkoli po druhé světové válce nevznikla žádná organizace, která by se zabývala rozvojem mezinárodního obchodu, existovala tzv. Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT), na které byl založen mnohostranný obchodní systém. Dohoda GATT byla podepsána 30. října 1947 a v platnost vstoupila 30. června 1948. Podpisu této dohody předcházela řada jednání o snížení celních sazeb na zboží, především tedy zboží průmyslové, jehož celní sazby dosahovaly 40 %. Jednání probíhala na bilaterální úrovni mezi účastníky, smluvené snížení se pak na základě **doložky nejvyšších výhod** (viz Zásada nediskriminace) rozšířilo na všechny zúčastněné země. Doložka nejvyšších výhod se stala základním principem dohody GATT.

Dohoda GATT představovala pouze jakési prozatímní řešení pro stanovení pravidel mezinárodního obchodu, nicméně její principy se používaly téměř nezměněny prakticky až do založení samotné Světové obchodní organizace v roce 1995. Pouze v 70. letech byly mezi pravidla dohody zahrnuty výjimky pro rozvojové země, které se rovněž chtěly do mnohostranného obchodního systému zapojit.

Po vstupu dohody GATT v platnost pokračovala na jejím základě další jednání o liberalizaci. Jednání probíhala v několika etapách, které jsou označovány jako kola jednání. Celkově se uskutečnilo osm kol jednání. Prvních pět kol bylo zaměřeno pouze na snižování celních sazeb především u průmyslových výrobků. Celní sazby dosahovaly před druhou světovou válkou celých 40 %.

Do šestého kola jednání, které se konalo v polovině 60tých let, byla zařazena kromě celních sazeb i jednání o liberalizaci netarifních opatření, konkrétně bylo zaměřeno na **antidumpingová opatření**<sup>3</sup>. Následné sedmé kolo jednání bylo zaměřeno i na ostatní netarifní překážky. Z počátku jednání v oblasti netarifních opatření nepřinesla žádné významné výsledky. Ačkoli se jednání účastnilo více než 100 zemí, řada z nich s nově navrženými pravidly pro netarifní opatření nesouhlasila. Výsledkem bylo, že smluvených pravidel se na základě vzájemné dohody řídily pouze zainteresované státy. Velkým zájmem bylo také liberalizovat obchod se zemědělskými produkty, avšak tato oblast se do jednání

---

<sup>2</sup> Floating nebo také plovoucí měnový kurz je stanoven na devizových trzích v závislosti na nabídce a poptávce, dochází u něj k neustálým pohybům (ČNB, 2015).

<sup>3</sup> Antidumpingová (vyrovnávací) opatření slouží jako obranný nástroj proti dumpingu. Dumping je nekalá obchodní praktika, kdy výrobce vyváží tentýž produkt do zahraničí za levnější ceny, než jej prodává na domácím trhu (Businessinfo, 2013).

rovněž nepodařila prosadit. Jednání v oblasti průmyslových výrobků ovšem sklidila úspěch. Ve vyspělých státech dosáhly průměrné celní sazby hodnoty 4,7 % (Kalínská, 2009).

Osmé kolo, poslední, které se uskutečnilo ještě na základě dohody GATT, konané koncem 80tých a počátkem 90tých let, bylo z hlediska mnohostranných jednání nejvýznamnějším. Jednání pokrývala mnohem širší oblasti obchodu než doposud. Již se začalo jednat o liberalizaci obchodu ze zemědělskými výrobky, dále také o liberalizaci v oblasti služeb, práv k duševnímu vlastnictví, jednalo se o řešení obchodních sporů a o prověřování obchodních politik členských států. Vrcholem jednání bylo založení Světové obchodní organizace v roce 1995.

Současné kolo mnohostranných obchodních jednání, označované jako Rozvojový program z Dohá, probíhá již v rámci WTO a to od roku 2001. Předmětem jednání jsou stále celní sazby, dále pak investice, služby, vládní zakázky, životní prostředí aj. Přehled všech kol jednání je uveden v tabulce 2.1.

**Tab. 2.1 Kola jednání v rámci GATT/WTO**

Období trvání	Počet zemí	Dojednané oblasti	Místo
1947	23	Celní sazby	Ženeva (Švýcarsko)
1949	13	Celní sazby	Annecy (Francie)
1951	38	Celní sazby – oproti r. 1948 pokles v průměru o cca 25 p. b.	Torquay (Velká Británie)
1956	26	Celní sazby	Ženeva (Švýcarsko)
1960–1961	26	Celní sazby	Ženeva (Švýcarsko) tzv. Dillonovo kolo
1964–1967	62	Celní sazby (pokles v průměru o cca 35 p. b.), antidumpingová opatření	Ženeva (Švýcarsko) tzv. Kennedyho kolo
1973–1979	102	Celní sazby (pokles v průměru <sup>14</sup> o cca 35 p. b.), netarifní opatření atd.	Ženeva (Švýcarsko) tzv. Tokijské kolo
1986–1994	123	Vytvoření WTO, celní sazby, netarifní opatření, duševní vlastnictví, řešení obchodních sporů, služby, zemědělství atd.	Ženeva (Švýcarsko) tzv. Uruguayské kolo
Od r. 2001	153 (k dubnu 2010)	Celní sazby, služby, investice, vládní zakázky, životní prostředí, rozvoj atd.	Kolo z Dohá, resp. Rozvojový program z Dohá (DDA) <sup>15</sup>

Zdroj: (Kalínská, 2010, s. 103)

V současné době upravuje dohoda GATT pravidla pro obchod se zbožím. Společně s dalšími dohodami, které se zabývají specifickými oblastmi, tvoří Mnohostranné dohody o zboží. Mezi tyto další dohody patří dohody o zemědělství, o sanitárních a fytosanitárních opatřeních, o technických překážkách obchodu, o antidumpingu, o celním ohodnocení, o investičních opatřeních, o pravidlech původu, o dovozních licencích, o subvencích

a vyrovnávacích opatřeních, o inspekci před naloděním, o ochranných opatřeních. Dohody se týkají zboží průmyslového i zemědělského.

### **2.4.3 Organizace WTO**

Světová obchodní organizace (World Trade Organization) je mezinárodní organizací, která vznikla v roce 1995, a tím tak došlo k dlouho očekávané institucionalizaci dohody GATT. Své sídlo má v Ženevě. Jejím hlavním úkolem je stanovení pravidel světového mezinárodního obchodu, aby tak mohla podporovat jeho fungování a rozvoj. Dále se zabývá urovnáváním sporů mezi jednotlivými vládami a organizuje obchodní jednání. Světová obchodní organizace je založena na třech pilířích, které tvoří dohoda **GATT** (General Agreement on Tariffs and Trade), dohoda **GATS** (General Agreement on Trade in Services) a dohoda **TRIPS** (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights). O dohodě GATS je více pojednáno v kapitole 3.

Dohoda TRIPS je součástí mnohostranného systému od roku 1995. Jedná se o první mezinárodní dohodu upravující práva k duševnímu vlastnictví. Na rozdíl od předchozích dvou dohod neumožňuje výjimku z doložky nejvyšších výhod. Dohoda stanovuje pravidla pro ochranu autorských a patentových práv, ochranné známky, obchodní tajemství, zeměpisné označení, průmyslové vzory, integrované obvody a oblast vynucení těchto práv. Smyslem je především chránit podnikatele a investory před zneužitím jejich vynálezů, technologií či know-how.

### **2.4.4 Cíle a principy WTO**

V rámci WTO je stanovena řada cílů, kterých chce organizace postupně dosáhnout především skrze mezinárodní obchod a jeho liberalizaci, a také vytvoření stabilních obchodních cest mezi členskými státy WTO. K uvolňování obchodu dochází postupným odstraňováním obchodních překážek, jako jsou celní sazby, množstevní omezení či diskriminační zacházení a další. Mezi základní cíle patří zvýšení životní úrovně, dosažení plné zaměstnanosti, rostoucí úroveň reálného důchodu, zvýšení obchodu se zbožím a službami, optimální využívání světových zdrojů a ochrana životního prostředí (MPO, 2014).

### **Principy mnohostranného systému obchodování ve WTO**

Obchodování na základě pravidel WTO funguje na dodržování několika principů. Mezi pět základních principů patří liberalizace, nediskriminace, předvídatelnost, konkurence a výhodnější zacházení pro méně rozvinuté země.



Princip **liberalizace** v rámci WTO je prosazován prostřednictvím kol mnohostranných obchodních jednání. Uvalování protekcionistických opatření na mezinárodní obchodování v rámci obchodní politiky členských států je omezeno a podřízeno pravidlům.

Druhým principem je zásada **nediskriminace**. Ta je založena na tzv. všeobecné doložce nejvyšších výhod (MFN) a na národním zacházení. *„Základní podstata MFN spočívá ve skutečnosti, že členské státy neposkytují členským zemím WTO rozdílné zacházení v oblasti obchodní politiky, resp. nezvýhodňují některé členy před jinými. Pravidlo národního zacházení stanovuje, že člen WTO by měl na svém trhu uplatňovat stejná opatření vůči zahraničním a domácím výrobkům, službám či osobám”* (Kalínská, 2010, s. 107). Reálně však existuje několik výjimek. Jedná se především o regionální obchodní dohody (RTA), na jejichž základě jsou mezi státy vytvářeny zóny volného obchodu, dohody o ekonomické integraci nebo i celní unie. Mezi výjimky z MFN dále patří poskytování jednostranných nerekipročních obchodních preferencí rozvojovým zemím, asymetrické reciproční obchodní preference a ochranná obchodní opatření jako jsou antidumpingová a vyrovnávací cla.

Dalším principem je **předvídatelnost**. Ta spočívá v pravidelném přezkoumávání obchodních politik členů WTO, které rovněž přispívá k transparentnosti a celkové stabilitě systému. *„V praxi může být předvídatelnost systému oslabena uplatňováním ochranných opatření, ať už v souladu s pravidly WTO či nikoliv, na což samozřejmě může navazovat případný obchodní spor”* (Kalínská, 2010, s. 109).

Mezi další princip patří zásada **konkurence**. Ta se soustředí na omezování nekalých obchodních praktik, kterými jsou především dumping, obchodní bariéry a veřejné podpory poskytované vývozcům. V případě, že dojde k poškození určitého státu, použitím jisté nekalé praktiky, umožňují pravidla WTO danému státu použití odvetných opatření, která slouží jako kompenzace negativních dopadů na domácího výrobce. Avšak stejně jako v případě principu předvídatelnosti mohou podobné postupy vyústit v obchodní spor.

Posledním principem je princip **výhodnějšího zacházení pro méně rozvinuté země**. Podstata této zásady spočívá v tom, že rozvojovým zemím jsou poskytovány jednostranné obchodní preference. Ty mohou mít odlišné úrovně. Buď mohou být zemím aplikovány v podobě nižších obchodních překážek oproti jiným státům, nebo nejsou aplikovány překážky žádné.

#### **2.4.5 Členství ve WTO**

WTO má v současné době (k červnu 2014) celkem 160 členských států<sup>4</sup> a 24 tzv. pozorovatelů. Statut pozorovatele mají státy, které projevily zájem o přistoupení k organizaci. Tyto státy jsou povinny zahájit přístupová jednání a podat formální žádost o vstup do pěti let od přiznání statutu pozorovatele. Trvalou výjimku má pouze Vatikán.

Existuje řada výhod, které plynou ze členství ve WTO. Pro každý stát však mají různé výhody různou váhu. Jednou z hlavních obecných výhod je přístup na světový trh díky odstranění obchodních překážek a rovněž získání všeobecné doložky nejvyšších výhod a národního zacházení. Nemalou váhu má rovněž příliv zahraničních investic do země a s nimi i příliv technologií a vznik nových pracovních míst. Nová členská země se společně s ostatními státy podílí na utváření pravidel mezinárodního obchodu v rámci WTO prostřednictvím uzavírání smluv. Příprava každé smlouvy prochází čtyřmi stádii:

- tvorba smlouvy,
- vzhled smlouvy,
- realizace smlouvy,
- prosazení smlouvy (Schropp, 2014).

Každý členský stát může tak usilovat o prosazení svých obchodních zájmů. Zapojením do organizace se předpokládá celkový ekonomický růst země a představuje i určitou prestiž.

Členství ve WTO však kromě výhod znamená i dodržování stanovených pravidel a řadu závazků. V první řadě je povinna postoupit jisté pravomoci na úroveň mezinárodních institucí a musí jim umožnit zásahy do vlastní ekonomiky. Stejně jako se danému státu otevřel vstup na ostatní trhy, i on sám musí umožnit vstup zahraničních subjektů na svůj trh.

#### **2.4.6 Orgány WTO**

Orgány WTO představují základní složky organizace, které zajišťují její fungování a činnost. Mezi hlavní orgány se řadí Konference ministrů, Generální rada, pracovní a výkonné orgány a sekretariát.

##### **Konference ministrů**

Konference ministrů představuje nejvyšší rozhodovací orgán WTO. Skládá se ze zástupců všech členských států organizace, kteří se scházejí obvykle jednou za dva roky. Hlavním úkolem konference je rozhodovat o otázkách týkajících se mnohostranných dohod. Na každém zasedání je rovněž zhodnocen dosavadní vývoj a také jsou přijímána rozhodnutí

---

<sup>4</sup> Dalším členem WTO se v průběhu roku stanou Seychely.

a opatření vztahující se k budoucímu vývoji. Dalším úkolem konference je jmenování generálního ředitele WTO.<sup>5</sup> Od vzniku organizace se doposud uskutečnilo devět ministerských konferencí, poslední v roce 2013 na Bali.

**Tab. 2.2: Přehled ministerských konferencí**

Místo konání	rok
Singapur	1996
Ženeva	1998
Seattle	1999
Doha	2001
Cancún	2003
Hong Kong	2005
Ženeva	2009
Ženeva	2011
Bali	2013

Zdroj: WTO, 2015, vlastní zpracování

### Generální rada

Generální rada má ve své podstatě stejné pravomoci jako Konference ministrů. Určuje a zodpovídá za činnost WTO v období mezi konferencemi. Je složena ze zástupců vlád všech členských zemí a schází se dle potřeby.<sup>6</sup> V závislosti na projednávané oblasti se Generální rada může rovněž scházet jako **Orgán pro řešení sporů** nebo jako **Orgán pro přezkoumávání obchodní politiky**.

Orgán pro řešení sporů je svolán v případě, že dojde mezi členy WTO ke sporu. Spor vzniká v momentě, kdy se jeden člen nebo i skupina členů, tzv. žalobce, domnívá, že jiný člen porušuje stanovená pravidla WTO, tzv. odpůrce. Žalobce následně podává stížnost. Prvním krokem Generální rady je snaha, aby zúčastněné země dospěly ke smírnému řešení prostřednictvím vzájemných konzultací. V případě, že by obě strany uzavřely dohodu, může být spor kdykoliv ukončen. Pokud ale k dohodě nedojde, jmenuje Generální rada členy **panelu**, který se skládá ze tří odborníků na danou problematiku. Tito členové nesmí pocházet

<sup>5</sup> V pořadí šestým a zároveň současným ředitelem WTO je Brazilec Roberto Azevedo, který zastává funkci od září roku 2013 a vystřídal tak předchozího Pascala Lamyho.

<sup>6</sup> Současným předsedou Generální rady je Jonathan Fried.

ze zúčastněných států, aby byla zachována jejich nestrannost. Panel následně vypracuje zprávu, která obsahuje vyjádření k danému sporu a určuje stranu, která je, dle panelu, v právu.

Generální rada poté tyto závěry přijímá. V případě, že s vyjádřením panelu nesouhlasí, může být zpráva panelu zamítnuta, avšak pouze tehdy, když se Generální rada shodne jednomyslně. Obě strany sporu se také mohou proti rozhodnutí odvolat. Stane-li se tak, vstupuje do sporu Odvolací orgán, který jmenuje Orgán pro řešení sporů na funkční období čtyř let. Odvolací orgán vypracuje konečné rozhodnutí sporu, ve kterém potvrzuje, navrhuje změny nebo celkově zamítá závěry ze zprávy panelu. Následně dochází k příslušným kompenzacím.

Přezkum obchodních politik probíhá tak, že sekretariát i vláda dotyčného státu nezávisle na sobě vypracují dvě zprávy o současné podobě obchodní politiky. Různé státy jsou podrobeny pravidelnému přezkumu s různou četností. Hlavní kritérium představuje podíl na světovém obchodě. První čtyři země, které vykazují největší podíly na obchodě, se podrobují přezkumu každé dva roky. Státy, které následují na dalších šestnácti příčkách, podléhají přezkumu každé čtyři roky a ostatní členské státy WTO každých šest let. U zemí, které představují pouze zanedbatelné podíly na světovém obchodě, se prodlevy mezi přezkumy mohou ještě zvětšit. Tato rozdílná pravidla jsou stanovena z jednoho prostého důvodu. Čím větší podíl na světovém obchodě, tím silnější vliv na vývoj obchodu v případě porušení stanovených pravidel, tzn., že tyto státy a jejich aktivity musí být kontrolovány častěji (Kalínská, 2010).

### **Pracovní a výkonné orgány**

Pracovní orgány tvoří pomyslnou třetí úroveň orgánů WTO a jsou zodpovědní za jednotlivé oblasti obchodu. Mezi nejdůležitější patří Rada pro obchod zbožím, Rada pro obchod službami a Rada pro obchodní aspekty práv k duševnímu vlastnictví. Další skupinou jsou výkonné orgány, které představují řadu výborů. Výbory se zabývají specializovanými součástmi obchodu. Jako příklad lze uvést Výbory pro zemědělství, sanitární a fytosanitární opatření, antidumping, subvence, licence, pravidla původu zboží, technické překážky obchodu a další.

### **Sekretariát**

Sekretariát WTO zajišťuje veškerou administrativní a technickou podporu všem výše zmíněným orgánům. Dále poskytuje technickou pomoc rozvojovým státům, sleduje a vydává analýzy vývoje světového obchodu a poskytuje informace veřejnosti a médiím. Sekretariát se

rovněž podílí na organizaci Konference ministrů, dále při řešení sporů mezi členy a poskytuje pomoc a poradenství zemím, které usilují o členství ve WTO. Sekretariát však nemá žádnou rozhodovací pravomoc, kterou má pouze Konference ministrů a Generální rada.

Sídlo sekretariátu se nachází v Ženevě a v současnosti má 639 pracovníků. Jedná se o vysoce kvalifikovanou multikulturní skupinu zaměstnanců, tvořenou především ekonomy, právníky a dalšími odborníky z oblasti mezinárodní obchodní politiky. Pracovními jazyky sekretariátu jsou angličtina, francouzština a španělština. V čele sekretariátu stojí rovněž generální ředitel (WTO, 2014).

Cílem teoretické části bylo poskytnout ucelený přehled teorií zahraničního obchodu, které se formují od 16. století až do současnosti za účelem identifikace vlivů mezinárodního obchodu pro zúčastněné země. Na základě těchto teorií došlo k zásadním změnám v chápání mezinárodního obchodu, které ovlivnily jeho budoucí vývoj. Dále byla představena Světová obchodní organizace a její role v rámci liberalizace globálního obchodu.

### **3 Liberalizace světového obchodu s komerčními službami**

Dynamický rozvoj mezinárodního obchodu s komerčními službami byl započat v 80. letech minulého století. K tomuto rozvoji přispěla souhra celé řady faktorů, které jsou v kapitole podrobněji představeny. Zásadní úlohu v problematice hrají liberalizační jednáním týkajících se sektoru služeb v rámci Rozvojového kola z Dohy. Současný stav obchodu s komerčními službami je nastíněn v analýze, která je soustředěna na objemy obchodovaných komerčních služeb, srovnání obchodu se službami a obchodu se zbožím, vůdčí vývozce a dovozce a rovněž srovnání sektorů služeb v rozvinutých a rozvojových zemích.

#### **3.1 Vývoj obchodu s komerčními službami**

Služby jsou poměrně těžce definovatelné. Z ekonomického hlediska můžeme služby chápat jako výkon poskytovaný za úplatu, jehož cílem je uspokojení potřeby spotřebitele. Na rozdíl od zboží není výsledkem služby statek materiální povahy. Služby zahrnují především činnosti obchodní povahy, průmyslové povahy, řemeslné činnosti a činnosti v oblasti svobodných povolání. V rámci dohody GATS rovněž není stanovena přesná definice služeb, dohoda pouze uvádí klasifikaci služeb dle kategorií.

Obchodování v rámci sektoru služeb úzce souvisí s obchodem se zbožím. Aby obchodník mohl prodávat své zboží a obstát v konkurenci, potřebuje využívat kvalitních služeb. Služby představují významný sektor hospodářství jak pro země rozvinuté, tak pro země rozvojové, které prostřednictvím obchodu se službami rozšiřují své příležitosti zapojit se do světového obchodu. Obchod se službami představuje v současné době nejrychleji se rozvíjející sektor světového hospodářství. Služby tvoří dvě třetiny světového HDP, představují téměř 20 % světového obchodu a jednu třetinu světové zaměstnanosti (WTO, 2015).

Obchodování se službami na mezinárodní úrovni se vyvíjelo daleko pomaleji než obchod se zbožím. Řada velkých sektorů služeb, jako např. telekomunikace, zdravotnictví či školství, byly považovány za vlastnictví státu a vláda byla rovněž za ně odpovědná. Na druhé straně ale existovaly sektory služeb, které byly volné a obchodovatelné, mezi tyto řadíme např. služby finanční. Od 80. let 20. století dochází k výraznému rozvoji obchodu se službami a tento rozvoj byl do poloviny 90. let dokonce rychlejší než rozvoj obchodu se zbožím. V letech 1980-1990 rostly vývozy komerčních služeb v průměru o 7,9 % ročně (Cihelková, 2009). V 80. letech vykazovaly vyšší tempo růstu obchodu se službami země rozvinuté, avšak od 90. let se tento trend přesunul do zemí rozvojových.

Zásadním mezníkem byl vznik a rozšíření internetu. Díky němu se vyskytly nové obchodovatelné produkty, byl eliminován problém vzdálenosti a došlo k celkovému zrychlení obchodu se službami. Z této situace vyvstala potřeba vytvoření mnohostranné dohody, která by stanovila pravidla pro obchod se službami (Macků, 2013). Základní právní rámec pro obchod se službami se podařil vyjednat v rámci Uruguayského kola v letech 1986–1994. Obchodování v rámci tohoto sektoru nadále velice prudce rostlo, další vlna nastala v letech 1990–2000, kdy tempo růstu dosahovalo v průměru 6,4 % ročně (Cihelková, 2009). Důvodem tempa růstu byla změna politických systémů zemí východní Evropy. Rozpad Sovětského svazu, vznik samostatných republik otevřely společnostem i lidem dveře k větším možnostem v oblasti zboží a služeb. V tomto období se na obchodu se službami začaly podílet především rozvojové země. Export služeb zde rostl o 3 % ročně rychleji, než export v zemích rozvinutých. Počátkem nového tisíciletí byla zahájena nová mnohostranná jednání o obchodu se službami, která byla posléze zařazena do kola ministerských jednání z Dohá započatého v roce 2001. Jednání v rámci tohoto kola jsou však zdoluhavá a stále probíhají, z toho důvodu prozatím nejsou známy žádné konkrétní výsledky těchto jednání.

### 3.1.1 Faktory ovlivňující mezinárodní obchod s komerčními službami

Obchod s komerčními službami se začal výrazně rozvíjet koncem 20. století. K tomuto růstu přispěla řada faktorů:

- **Růst ekonomické úrovně ve vyspělých státech.** Po skončení 2. světové války začaly růst příjmy obyvatel a to se projevilo v rostoucí poptávce po službách. Tento trend se postupně vyskytl ve vyspělých zemích i v rostoucích zemích rozvojových.
- **Růst významu služeb pro národní hospodářství.** Obchod se službami vzrůstal, protože se s nimi začalo obchodovat nejen uvnitř jednotlivých ekonomik, ale také na mezinárodní úrovni.
- **Růst obchodu se zbožím.** V poválečném období silně vzrostl i obchod se zbožím. S tím je spojená rostoucí nabídka doprovodných služeb.
- **Liberalizace pohybu kapitálu.** Od 90. let začaly růst investice do sektoru služeb. V roce 1970 dosahovaly PZI do služeb pouze 25 %, v 90. letech vzrostl tento podíl na 50-70 % (Knox, Agnew, McCarthy, 2008).
- **Technologický rozvoj.** Rozvoj technologií výrazným způsobem ovlivnil jak obchod se zbožím, tak se službami. Jako příklad lze uvést rozvoj informačních technologií, díky kterému vzrostla potřeba služeb v oblasti zpracování dat.

- **Méně stabilní mezinárodní měnový systém.** Po rozpadu bretton-woodského měnového systému, který byl založený na fixních měnových kursech, vzrostla nabídka finančních a poradenských služeb s cílem snížit kurzová rizika v systémech plovoucích kurzů.
- **Urbanizace ve světě.** Zvyšující se počet obyvatel žijících ve městech a rozšiřování měst vyvolalo potřebu rozvoje dopravních komunálních služeb.
- **Demografické změny.** Stárnutí populace ve vyspělých zemích vyvolává stále větší poptávku po zdravotnických službách. Na trhu práce se tento trend projevil v rostoucí poptávce po vzdělávacích službách (rekvalifikační kurzy, celoživotní vzdělávání atd.).
- **Rozvoj outsourcingu služeb.** Státy vyspělého světa začaly přesouvat produkci služeb do zemí s nižšími náklady (Indie, Čína, země jihovýchodní Asie). Tento přesun do rozvojových zemí ovlivňuje zdejší rozvoj sektoru služeb, stejně jako obchod se službami.
- **Liberalizace obchodu s komerčními službami.** Hlavním mezníkem pro rozvoj obchodu se službami bylo zahájení mnohostranné liberalizace obchodu se službami na základě dohody GATS (Cihelková, 2009).

### 3.1.2 Všeobecná dohoda o obchodu se službami

Dohoda GATS (General Agreement on Trade in Services, Všeobecná dohoda o obchodu se službami) stanovuje všeobecná pravidla pro obchodování se službami a představuje druhý pilíř Světové obchodní organizace. Jedná se o první a prozatím jedinou multilaterální dohodu upravující obchod se službami. Ačkoli výhody liberalizace obchodu se službami byly patrné stejně jako liberalizace obchodu se zbožím, neexistovala do té doby žádná právní úprava tohoto sektoru. Dohoda vznikla jako výsledek Uruguayského kola, které se konalo v letech 1986–1994 a je považována jako jeden z největších úspěchů tohoto kola. Do mnohostranného obchodního systému byla dohoda a s ní spojený obchod zahrnut až v roce 1995. Dohoda je rozdělena do tří částí. První část obsahuje všeobecné povinnosti a pravidla obchodu. V druhé část jsou uvedena pravidla obchodu pro specifické sektory služeb. Třetí část je soustředěna na individuální závazky členů k poskytnutí přístupu na své trhy (WTO, 2015).

Obchod se službami je specifický v tom, že státy nemusí přijmout pravidla ve všech oblastech služeb na rozdíl od pravidel týkajících se obchodu se zbožím. Pravidla jsou stanovena pro všechny oblasti služeb kromě služeb vládních. GATS rozděluje služby do 12 sektorů:



- obchodní služby,
- komunikační služby,
- stavební a související inženýrské služby,
- distribuční služby,
- vzdělávací služby,
- ekologické služby,
- finanční služby (pojišťovnictví, bankovníctví)
- zdravotní a sociální služby,
- turistika a cestovní ruch,
- rekreační, kulturní a sportovní služby,
- dopravní služby,
- ostatní služby.

Členským zemím vyplývá na základě dohody GATS několik **závazků**. Tyto závazky můžeme rozdělit na **všeobecné** a **specifické**. Za **všeobecné závazky** považujeme doložku nejvyšších výhod a transparentnost a do **závazků specifických** řadíme národní zacházení a přístup na trh. V rámci dohody jsou také definovány čtyři hlavní způsoby, jakými obchod se službami probíhá. Jsou to:

- **dodávka přes hranice**, kdy je služba dodávána z území jednoho členského státu na území jiného členského státu,
- **spotřeba v zahraničí**, kdy je služba dodávána na území jednoho členského státu spotřebiteli služby z jiného členského státu,
- **přítomnost právnických osob na cílovém trhu**, kdy poskytovatel služby z jedné členské země dodává službu do jiné členské země prostřednictvím zřizování poboček,
- **přítomnost fyzických osob**, kdy je služba dodávána z jednoho členského státu prostřednictvím přítomnosti fyzické osoby na území jiného členského státu.

Pro sektor služeb platí rovněž doložka nejvyšších výhod. Nicméně existuje ještě řada výjimek, které by však postupem času měly být zcela eliminovány. „*GATS nevyžaduje privatizaci sektorů služeb ani jejich deregulaci. Vlády mají právo určit kvalitu, bezpečnostní požadavky i cenu služeb, kvalifikační požadavky a standardy pro ochranu zdraví. Nemají však právo zabránit odvodu peněz plynoucích z poskytování služeb ze země*” (Kalínská, 2009, s. 81). Pro některé oblasti služeb jsou sjednána zcela zvláštní pravidla (např. stanovení místa plnění). Jedná se především o oblast služeb finančních, telekomunikačních a služby v rámci letecké dopravy.

### 3.2 Sektor služeb v jednání Rozvojového kola z Dohá

Nové kolo mnohostranného obchodního vyjednávání bylo oficiálně zahájeno na IV. Konferenci ministrů, která se uskutečnila v listopadu roku 2001 v katarském hlavním městě Dohá. Kolo jednání bylo označeno jako **Rozvojová agenda z Dohá** (Doha Development Agenda – DDA) díky rozvojovému aspektu, který se prolíná do všech projednávaných oblastí. Hlavní myšlenkou je poskytnutí větších výhod rozvojovým a nejméně rozvinutým zemím, aby tak mohlo být urychleno jejich hlubší zapojení do světového obchodu. Cílem jednání je především další liberalizace obchodu a sjednání nových mnohostranných pravidel obchodu. Mezi hlavní projednávané oblasti tohoto kola patří zemědělství, obchod s nezemědělskými produkty, obchod se službami, usnadňování obchodu, životní prostředí, pravidla mnohostranného obchodu, další prvky Dohody o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví a oblast urovnávání sporů (WTO, 2014).

Jednání se odehrává v rámci Výboru pro obchodní jednání. Pro jednotlivé oblasti pak byly ustanoveny zvláštní vyjednávací skupiny. Výsledky jednání podléhají tzv. principu jednotného závazku, což zjednodušeně znamená, že pokud se účastníci neshodnou na všech otázkách, jakoby se neshodly na ničem. Tento princip významným způsobem ovlivňuje a brání uzavření alespoň částečným dohodám. Původně plánovaný termín ukončení kola byl začátkem roku 2005, avšak jednání probíhají dodnes. Za zásadní problémovou oblast se uvádí zemědělství a neochota některých zemí vyjednávat a přistupovat ke kompromisům. V oblasti liberalizace obchodu se službami tkví největší problém v rozdílných přístupech rozvinutých a rozvojových zemí. Na rozdíl od rozvinutých zemí, které podporují úplnou liberalizaci obchodu se službami, rozvinuté země s tímto postojem nesouhlasí a chtějí zavádět ochranná opatření na obchod se službami. Cílem těchto opatření je chránit sektor služeb do té doby, kdy bude schopen obstát v zahraniční konkurenci.

Cílem jednání v oblasti služeb je především zlepšit přístup na trh a posílit pravidla obchodu. Odpovědným orgánem za jednání v této oblasti je **Rada pro obchod službami** (The Council for Trade in Services). Konkrétně jsou pak v rámci jednání v oblasti služeb stanoveny tyto čtyři hlavní body:

- přístup na trh,
- domácí regulace,
- pravidla GATS,
- zavedení určitého způsobu posouzení nejméně rozvinutých zemí.

Jednání o liberalizaci obchodu se službami a jejich přístupu na zahraniční trhy probíhá především prostřednictvím žádostí a nabídek. Každý členský stát má právo se rozhodnout, kterou oblast služeb chce postupně liberalizovat. Státy předkládají seznamy požadavků v určitých oblastech služeb, které chtějí mít přístupné v jiné členské zemi a na druhé straně navrhuje oblasti služeb, které jsou ochotny otevřít zahraniční konkurenci. Jednání probíhá buď na úrovni bilaterální či vícestranné, kdy mezi sebou jednají pouze některé členské země anebo na úrovni multilaterální, přičemž se jednání účastní všechny členské země.

Na základě dohody GATS a Rozhodnutí o domácích regulacích by měly členské země přijímat taková opatření, která zajistí, aby nejrůznější kvalifikační požadavky a postupy, technické normy a licenční požadavky nevytvářely bariéry v oblasti obchodu se službami. Tato opatření by rovněž měla zajišťovat, aby požadavky byly založeny na objektivních a transparentních kritériích, jako je způsobilost a schopnost poskytovat služby. Požadavky by neměly služby zatěžovat více, než je nutné k zajištění kvality služeb.

Vyjednávání o pravidlech GATS se soustředí na tři hlavní oblasti, které nebyly upraveny v rámci Uruguayského kola. Jedná se o:

- nouzová ochranná opatření,
- veřejné zakázky v oblasti služeb,
- dotace.

Čtvrtý bod jednání týkající se posuzování nejméně rozvinutých zemí má za úkol jednat o podmínkách, které by zvýšily podíl nejméně rozvinutých zemí na obchodu se službami. Jednání jsou založena na požadavku, aby členské země WTO poskytovali tzv. zvláštní prioritu nejméně rozvinutým zemím prostřednictvím sjednaných závazků, kterými jsou:

- posílení kapacity a efektivnosti domácích služeb,
- zlepšení přístupu k distribučním kanálům a informačním sítím,
- liberalizace přístupu na trh v oblastech dodávek a exportu (WTO, 2014).

### **3.3 Analýza vývozu a dovozu komerčních služeb**

Cílem analýzy je detailní rozbor dané problematiky, jehož smyslem je pochopení věci a vyvození konkrétních závěrů. Analýza vývozu a dovozu komerčních služeb je soustředěna na rozbor několika oblastí související s mezinárodním obchodem s komerčními službami a jeho vývojem během let 2008-2013. Toto období jsem zvolila z důvodu zahrnutí světové hospodářské krize, která výrazným způsobem narušila pozitivní vývoj a růst obchodu se službami na celosvětové úrovni. Od roku 2010 lze sledovat vývoj odrážející krizi na ústupu. Analýza končí rokem 2013, který je v současné době mezníkem aktuální dostupnosti dat.

### 3.3.1 Srovnání obchodu se službami a obchodu se zbožím

Mezinárodní obchod se zbožím a službami představuje v současné době hlavního tahouna světové ekonomiky. Přestože obchod se službami roste a předpokládá se, že růst bude i nadále v budoucnu, zdaleka nedosahuje hodnot, které představuje obchod se zbožím, a který rovněž vykazuje každoroční růst.

V tabulce 3.1 můžeme sledovat hodnoty vývozu a dovozu za období šesti let ve vzájemném srovnání zboží a služby.

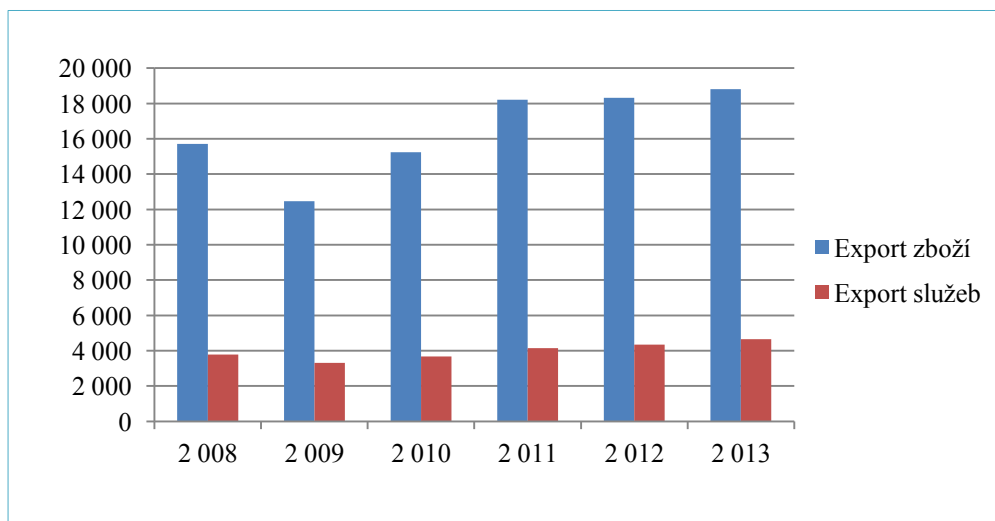
**Tab. 3.1: Vývoz a dovoz zboží a služeb (mld. USD)**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Export zboží</b>	15 717	12 461	15 238	18 215	18 325	18 816
<b>Import zboží</b>	16 127	12 647	15 376	18 380	18 565	18 890
<b>Export služeb</b>	3 780	3 310	3 665	4 150	4 345	4 644
<b>Import služeb</b>	3 490	3 115	3 505	3 865	4 105	4 381

Zdroj: WTO, International Trade Statistics, vlastní zpracování

Vzájemné srovnání vývozu zboží a služeb můžeme sledovat i pomocí grafického znázornění v grafu 3.1.

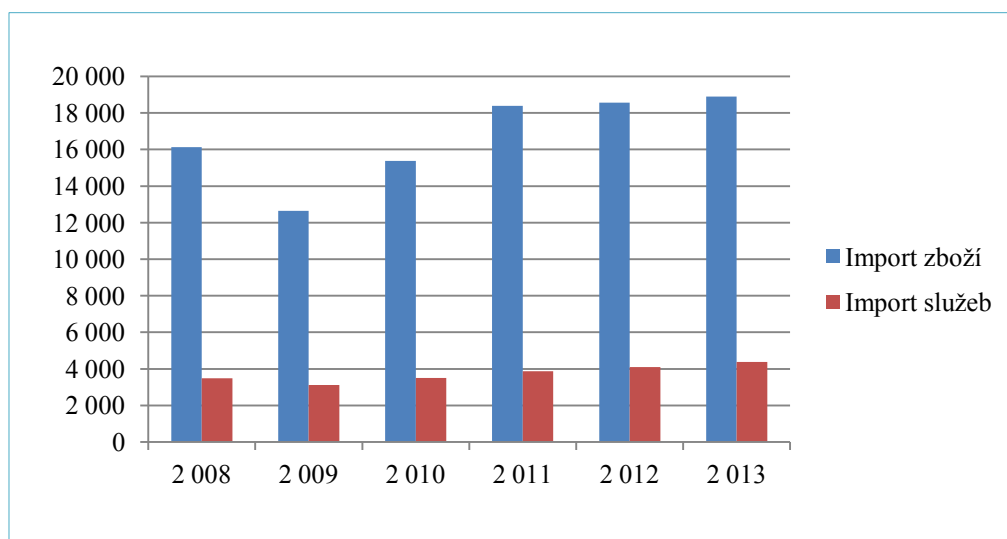
**Graf 3.1: Vývoz zboží a služeb (mld. USD)**



Zdroj: WTO, vlastní zpracování

V grafu 3.2 můžeme pozorovat obdobný vývoj na straně dovozu zboží a služeb.

**Graf 3.2: Dovož zboží a služeb (mld. USD)**



Zdroj: WTO, vlastní zpracování

V roce 2008 dosahoval vývoz zboží hodnoty 15,7 bil. USD, v roce 2013 to bylo již 18,8 bil. USD. Ačkoliv za rok 2009 byl v obchodě se zbožím vykázán pokles, který nastal díky celosvětové hospodářské krizi, zaznamenáváme nárůst o více než 3 bil. USD. V období po krizi v letech 2009-2013 byl zaznamenán růst o 6,2 bil. USD. Dovož zboží v roce 2008 dosahoval hodnoty 16,1 bil. USD a v roce 2013 již 18,9 bil. USD. Zde pozorujeme nárůst o 2,8 bil. USD. Ačkoli růst objemu vývozu zboží vykazuje mírně rychlejší tempo než růst objemu dovozu zboží, hodnoty dovozu stále převyšují hodnoty vývozu zboží. V roce 2013 se však obě hodnoty výrazně přiblížily.

**Obchod se službami** v posledních letech nabývá na objemu. Jeho vývoj sledujeme rovněž v tabulce 3.1. V obou směrech, jak na straně vývozu, tak na straně dovozu jsou zaznamenány výrazné nárůsty, přičemž hodnota vývozu služeb je vyšší než hodnota dovozu. Nárůst v objemu vývozu služeb v roce 2013 oproti roku 2008 činil 864 mld. USD. Podobné je to i na straně dovozu, zde vzrostl objem dovezených služeb o 891 mld. USD v letech 2008-2013.

Je patrné, že hodnoty vývozu a dovozu služeb jsou průměrně čtyřnásobně nižší než hodnoty vývozu a dovozu zboží. Od roku 2009 sledujeme jak u zboží, tak u služeb každoroční nárůst ve vyvezeném objemu.

### 3.3.2 Kategorie služeb dle WTO

Obchod s komerčními službami se nevykazuje pouze jako celek, ale také dle jednotlivých kategorií komerčních služeb. Existuje několik způsobů dělení služeb do různých skupin. My se držíme rozdělení, které uvádí Světová obchodní organizace. Ta rozlišuje tři základní kategorie komerčních služeb, kterými jsou:

- služby dopravní,
- cestovní ruch,
- služby ostatní.

Do kategorie ostatních služeb patří:

- komunikační služby,
- stavebnictví,
- pojišťovací služby,
- finanční služby,
- počítačové a informační služby,
- licenční poplatky,
- ostatní obchodní služby,
- osobní, kulturní a rekreační služby (WTO, 2014).

V tabulce 3.2 sledujeme hodnoty vývozu služeb komerčních, dopravních, cestovního ruchu a ostatních v letech 2008-2013.

**Tab. 3.2: Vývoz komerčních služeb (mld. USD)**

Export	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Dopravní služby	890	700	785	860	890	905
Cestovní ruch	950	870	940	1 065	1 110	1 185
Ostatní služby	1 935	1 780	1 970	2 240	2 345	2 550
Komerční služby celkem	3 780	3 350	3 695	4 170	4 350	4 645

Zdroj: WTO, vlastní zpracování

Podíváme-li se na každou kategorii služeb tabulky 3.2 zvlášť, vidíme, že největší podíl zaujímá kategorie ostatních služeb. V roce 2013 dosahoval vývoz hodnoty 2,5 bil. USD, což představuje růst o 6 % oproti předchozímu roku (viz Tab. 3.4). Od roku 2008 vzrostl objem vyvezených ostatních služeb o 615 mld. USD. Z dílčích skupin ostatních služeb zaznamenala největší růst skupina počítačové a informační služby, celých 10 %. Dále pak služby finanční a komunikační, jejichž vývoz zaznamenal růst 9 %. Naopak stavebnictví

a pojišťovací služby zaznamenaly pokles o 2 % (WTO, 2014). Druhý největší podíl na celkovém vývozu komerčních služeb mají služby cestovního ruchu. V roce 2013 dosahoval hodnoty 1,18 bil. USD. Cestovní ruch vykázal v tomto roce 7% růst (viz Tab. 3.4), tedy ještě mírně vyšší než u ostatních služeb. Nejmenší podíl na celkových vývozech zaujímají dopravní služby. Hodnota vývozu byla v roce 2013 905 mld. USD. Oproti roku 2012 byl u této skupiny zaznamenán růst pouze 2 % (viz Tab. 3.4).

Dovoz komerčních služeb rozdělený dle jednotlivých kategorií je uveden v tabulce 3.3.

**Tab. 3.3: Dovoz komerčních služeb (mld. USD)**

Import	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Dopravní služby	1 045	835	960	1 100	1 145	1 165
Cestovní ruch	850	790	850	950	995	1 070
Ostatní služby	1 595	1 520	1 705	1 860	1 965	2 085
Komerční služby celkem	3 490	3 145	3 510	3 955	4 150	4 380

Zdroj: WTO, vlastní zpracování

Největší podíl na dovozu mají opět ostatní služby. V roce 2013 činil jejich dovoz 2,08 bil. USD a oproti roku 2008 vzrostl o 490 mld. USD. Druhý největší podíl zaujímají služby dopravní s hodnotou dovozu 1,16 bil. USD. Na poslední příčce v objemu dovozu se nacházejí služby cestovního ruchu s hodnotou 1,07 bil. USD za rok 2013. Od roku 2009 je u každé kategorie komerčních služeb zaznamenán růst objemu vývozu služeb.

V tabulce 3.4 jsou uvedeny procentuální změny u vývozu jednotlivých kategorií komerčních služeb v letech 2008-2013.

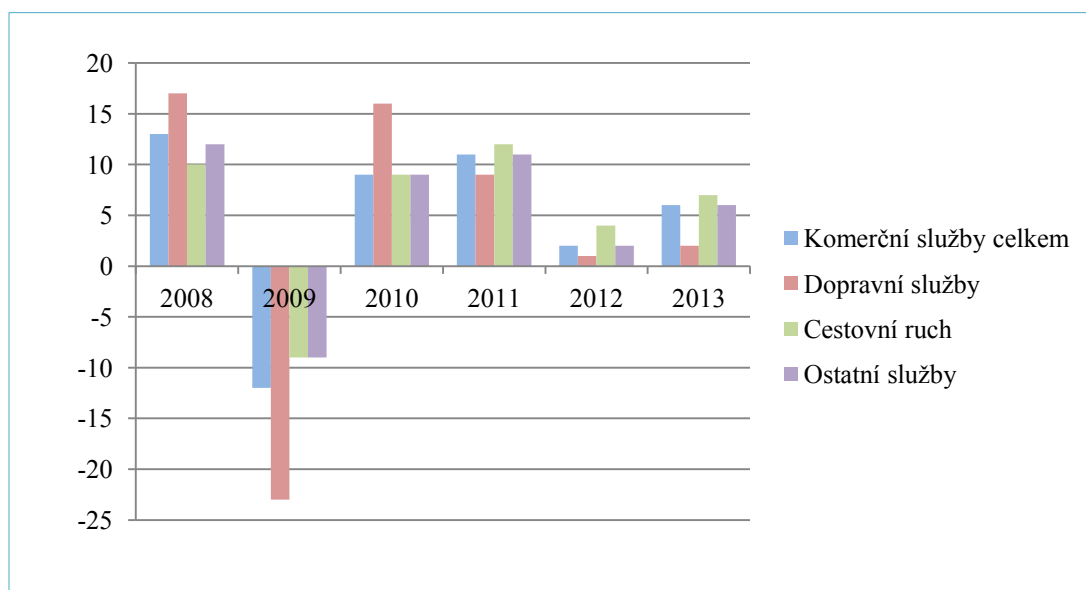
**Tab. 3.4: Růst vývozu komerčních služeb (%)**

Růst exportu v %	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Dopravní služby	17	-23	16	9	1	2
Cestovní ruch	10	-9	9	12	4	7
Ostatní služby	12	-9	9	11	2	6
Komerční služby celkem	13	-12	9	11	2	6

Zdroj: WTO, 2014, vlastní zpracování

Následně je procentuální změna vývozu služeb vyjádřena pomocí grafu 3.3.

**Graf 3.3 Růst exportu komerčních služeb (%)**



Zdroj: Zdroj: WTO, vlastní zpracování

Zajímavé je sledovat změny v roce 2009. Hospodářská krize se nejvíce projevila v poklesu exportu dopravních služeb. Propad činil 23 %. Vzniklý propad byl výsledkem mnoha na sebe navazujících faktorů. Snížení poptávky po produkci způsobilo, že firmy začaly méně vyrábět, dočasně musely propustit část svých zaměstnanců, aby snížily podíl fixních nákladů, za cenu nižší celopodnikové ztráty. Lidé s nižšími platy poptávali méně zboží a jsme opět na začátku celého kruhu. Méně se vyrábělo a v této souvislosti se méně vyváželo, proto tak výrazný pokles v oblasti dopravních služeb. Služby cestovního ruchu a ostatní služby prokázaly v krizovém období stabilnější postavení a propad u obou skupin byl shodný a to 9 %.

Z analýzy dovozu a vývozu jednotlivých kategorií komerčních služeb můžeme vidět, že jak dovoz, tak vývoz mají stejný trend. V období celosvětové hospodářské krize zaznamenávají všechny uvedené skupiny služeb pokles a od roku 2010 pak rostoucí tendenci. Hospodářská krize se nejvíce projevila v poklesu exportu dopravních služeb. Tento pokles o 23 % je spojen především s celkovým útlumem mezinárodního obchodu se zbožím. Dále bylo zjištěno, že v největším objemu jsou dováženy a vyváženy ostatní služby.



### **3.3.3 Bariéry při obchodování se službami**

Služby se podílejí zhruba 70 % na tvorbě světového HDP a na světovém obchodě se podílejí téměř 20 %. Na základě tohoto podílu můžeme tvrdit, že je zde stále značný prostor pro růst obchodu s komerčními službami. Výhody, které by plynuly z uvolňování obchodu v rámci tohoto sektoru, mohou být ještě daleko větší než v případě obchodování se zbožím. Navíc v průběhu světové finanční a hospodářské krize vyšlo najevo, že sektor služeb je mnohem odolnější vůči takovýmto ekonomickým výkyvům než sektor zboží. Na základě statistik bylo zjištěno, že míra poklesu objemu obchodu se službami byla výrazně nižší a rovněž zotavení se z krize bylo rychlejší ve srovnání s obchodem se zbožím (Macků, 2013). Mnoho zemí, včetně EU, zahrnuje na základě této zkušenosti podporu obchodu se službami a jeho liberalizaci do svých nových obchodních strategií. Liberalizace obchodu se službami však postupuje pomalým tempem ve srovnání s liberalizací obchodu se zbožím.

Obchodování se službami zahrnuje mnohem více překážek ve srovnání s obchodováním se zbožím, a tudíž je obchodování se službami náročnější. První bariéry vyvstávají už jen ze samotné povahy služeb, se kterou souvisí obtížné poskytování služeb na dálku a přes hranice. Další výrazný problém spočívá v kulturních odlišnostech a jazykových bariérách. Chceme-li poskytovat nějakou službu v zahraničí, musíme ve většině případů znát jazyk, kterým se dorozumíme a rovněž se musíme přizpůsobit i místním kulturním zvykům. Výraznou překážku představují i nejrůznější národní legislativní omezení. Tato omezení ve většině případů převyšují např. cla, která jsou uvalována na průmyslové zboží a výrazným způsobem nám navyšují cenu vyvážené služby.

### **3.3.4 Vývozci a dovozci komerčních služeb**

Evropská unie jako celek představuje světově největšího vývozce i dovozce komerčních služeb. Vývoz služeb EU za rok 2013 dosahoval hodnoty 891 mld. USD, což představuje více než 25 % celkového světového vývozu služeb (WTO, 2014). Dovoz služeb činil 668 mld. USD a zaujímá tak necelých 20 % světového dovozu komerčních služeb (WTO, 2014). EU je největším světovým producentem i spotřebitelem služeb a realizuje tak téměř čtvrtinu celkového obchodu se službami. Její obchod vykazuje kladnou bilanci služeb.

V tabulce 3.5 je uvedeno pořadí deseti největších vývozců komerčních služeb.

**Tab. 3.5: Hlavní vývozci komerčních služeb (mld. USD)**

<b>Export</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>USA</b>	522	470	515	578	614	662
<b>Velká Británie</b>	283	240	227	274	278	293
<b>Německo</b>	235	215	230	253	255	286
<b>Francie</b>	153	140	140	161	208	236
<b>Čína</b>	137	129	170	182	190	205
<b>Indie</b>	106	86	110	148	148	151
<b>Nizozemsko</b>	102	92	111	128	126	147
<b>Japonsko</b>	144	124	138	143	140	145
<b>Španělsko</b>	143	122	121	141	140	145
<b>Hong Kong</b>	91	86	108	121	126	133

Zdroj: Sekretariát WTO a UNCTAD, vlastní zpracování

Dle objemů vyvezených služeb je patrné, že se pozice některých zemí během sledovaného období v letech 2008-2013 měnily. Od roku 2009 se v první pětici nachází USA, Velká Británie, Německo, Francie a Čína. S výjimkou Číny přetrvávaly pozice těchto zemí i v letech předchozích. Čína se v roce 2008 nacházela na místě sedmém. Od té doby se však začal její podíl na světových vývozech komerčních služeb zvyšovat. Prudký růst lze sledovat i u Indie. Tento vývoj lze přičíst výraznému rozvoji komunikačních, počítačových a informačních služeb a také služeb cestovního ruchu. Vlivem rostoucí síly těchto rozvojových zemí byla nahrazena Itálie, která své místo v první desítce vývozců zaujímala až do roku 2010. V tabulce 3.6 je uvedeno deset největších dovozců komerčních služeb.

**Tab. 3.6 Hlavní dovozci komerčních služeb (mld. USD)**

<b>Import</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>USA</b>	364	331	358	391	406	432
<b>Čína</b>	152	158	192	236	281	329
<b>Německo</b>	285	255	256	284	285	317
<b>Francie</b>	137	124	126	141	171	189
<b>Velká Británie</b>	199	160	156	171	176	174
<b>Japonsko</b>	166	146	155	165	174	162
<b>Singapur</b>	76	74	96	110	117	128
<b>Nizozemsko</b>	92	87	109	118	115	127
<b>Indie</b>	91	74	117	130	125	125
<b>Rusko</b>	75	60	70	90	102	123

Zdroj: Sekretariát WTO a UNCTAD, vlastní zpracování

Do roku 2010 zůstaly pozice prvních tří zemí nezměněny a to v pořadí USA, Německo, Velká Británie. Čína se postupně přesunula z páté příčky v roce 2008 na místo druhé v roce 2013, kdy předběhla Japonsko, Velkou Británii a v posledním roce i Německo. Výrazný nárůst byl zaznamenán právě v dovozu služeb cestovního ruchu. Na rozdíl od USA vykazuje Čína i Německo zápornou bilanci služeb. Růst své ekonomické síly opět potvrdily některé rozvojové země. Indie, která se zařadila do první desítky od roku 2010 a dále pak také Rusko, které se dostalo na desátou příčku poprvé v roce 2013 z někdejšího šestnáctého místa v roce 2008. Tyto země vystřídalaly pozice Itálie a Irska.

V celosvětovém měřítku zaujímají Spojené státy americké první místo v dovozu i vývozu komerčních služeb. Z evropských zemí se v obou oblastech na předních pozicích drží, i přes zápornou obchodní bilanci, Německo. Výrazný vzestup pozorujeme u rozvojových asijských zemí (Číny a Indie), které v top desítce vystřídalaly tradiční evropské státy.

### 3.3.5 Srovnání obchodu s komerčními službami v rozvinutých a rozvojových zemích

Sektor služeb zaznamenává v posledních letech rozvoj nejenom v rozvinutých zemích, ale především v zemích rozvojových. Rostoucí podíly rozvojových zemí na celkových vývozech komerčních služeb pozorujeme v tabulce 3.7.

**Tab. 3.7: Podíly zemí na celkovém vývozu komerčních služeb (%)**

Rok	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Rozvinuté země</b>	71,4	70,9	69,2	68,9	67,1	67,2
<b>Rozvojové země</b>	25,7	26,4	28,5	28,6	30,2	30,1

Zdroj: UNCTAD, vlastní výpočty a zpracování

V roce 2008 činil podíl rozvojových zemí na exportech komerčních služeb 25,7 %, v roce 2013 činil tento podíl již 30,1 %. Důkazem toho je i změna pozic největších vývozců komerčních služeb ve prospěch zemí jako je Čína a Indie. Podíly rozvinutých zemí naopak ve sledovaném období klesaly. V roce 2008 činil podíl rozvinutých zemí na exportech komerčních služeb 71,4 %, na konci roku 2013 činil tento podíl 67,2 %.

Vývoj objemů vyvezených komerčních služeb pozorujeme v tabulce 3.8.

**Tab. 3.8: Vývoj vývozu komerčních služeb dle zemí (mld. USD)**

Rok	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Rozvinuté země</b>	2 777,2	2 419,8	2 695,4	3 011,3	3 003,4	3 169,7
<b>Rozvojové země</b>	1 000,3	902,5	1 110,0	1 252,7	1 353,1	1 422,5

Zdroj: UNCTAD, vlastní zpracování

Objemy vývozu služeb za sledované období rostou u obou skupin zemí, s výjimkou roku 2009, kdy byl zaznamenán pokles díky ekonomické krizi. V letech 2008-2013 vzrostly vývozy u rozvinutých zemí o 392,5 mld. USD, u rozvojových zemí o 422,2 mld. USD.

Obdobný, avšak ne tak výrazný, vývoj můžeme sledovat i na straně importu (viz Tab. 3.9).

**Tab. 3.9: Podíly zemí na celkovém dovozu komerčních služeb (%)**

Rok	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Rozvinuté země</b>	64,7	64,1	61,9	60,8	58,9	58,1
<b>Rozvojové země</b>	31,7	32,6	34,9	35,8	37,3	37,7

Zdroj: UNCTAD, vlastní výpočty a zpracování

V roce 2008 dosahoval podíl rozvojových zemí na celkových importech komerčních služeb 31,7 %. Během sledovaného období byl zaznamenán růst tohoto podílu a koncem roku 2013 činil podíl 37,7 %. Rozvinuté země zaujímaly na celkových importech 64,7 % v roce 2008, v roce 2013 to bylo již 58,1 %.

V tabulce 3.10 sledujeme vývoj objemů dovezených komerčních služeb v letech 2008-2013.

**Tab. 3.10: Vývoj dovozu komerčních služeb dle zemí (mld. USD)**

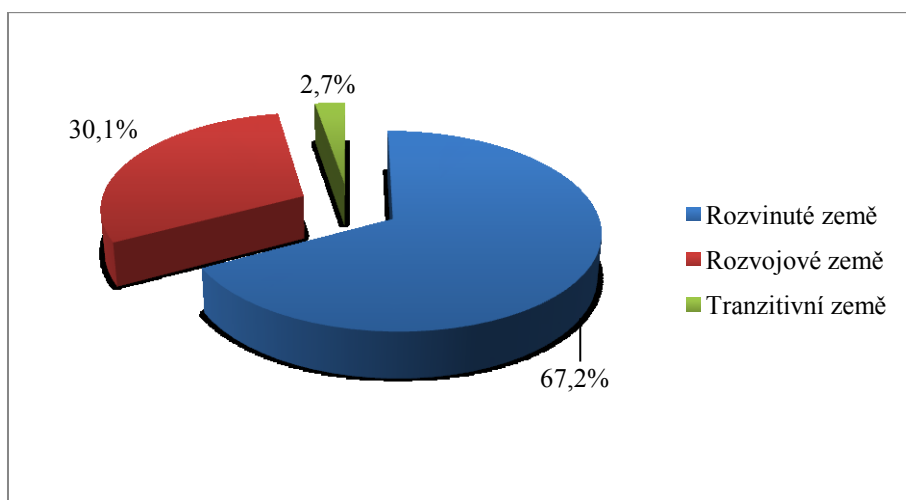
Rok	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Rozvinuté země</b>	2 373,9	2 084,2	2 316,0	2 542,5	2 529,8	2 615,8
<b>Rozvojové země</b>	1 161,8	1 061,4	1 303,6	1 497,9	1 599,7	1 696,8

Zdroj: UNCTAD, vlastní zpracování

Rovněž na straně dovozu je patrná u obou skupin zemí rostoucí tendence. U rozvinutých zemí zaznamenaly dovozy nárůst o 241,9 mld. USD, u rozvojových zemí o 535 mld. USD v letech 2008-2013.

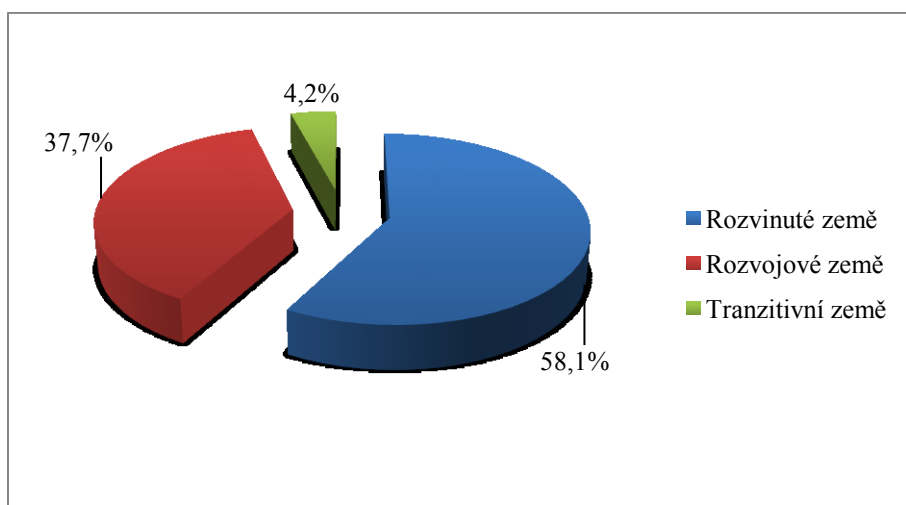
Znázornění podílů jednotlivých skupin zemí na exportech komerčních služeb v roce 2013 můžeme sledovat i pomocí grafického zobrazení v grafu 3.4. Vidíme, že do celku chybějící 2,7 % zaujímají tranzitivní ekonomiky. V grafu 3.5 jsou pak zobrazeny podíly jednotlivých skupin zemí na importech komerčních služeb v roce 2013. Zde tranzitivní ekonomiky zaujímají mírně vyšší podíl než v případě exportu a to 4,2 %.

**Graf 3.4: Podíly zemí na exportu komerčních služeb za rok 2013**



Zdroj: UNCTAD, vlastní dopočty a zpracování

**Graf 3.5: Podíly zemí na importu komerčních služeb za rok 2013**



Zdroj: UNCTAD, vlastní dopočty a zpracování

V následující tabulce 3.11 sledujeme exporty služeb rozdělené dle jednotlivých kategorií služeb ve srovnání rozvinuté a rozvojové země.

**Tab. 3.11: Vývoz a podíl skupin komerčních služeb za rok 2013 (mld. USD, %)**

Skupina služeb	Rozvinuté země		Rozvojové země	
	<i>export v mld. USD</i>	<i>podíl v %</i>	<i>export v mld. USD</i>	<i>podíl v %</i>
<b>Dopravní služby</b>	567	17,9	296	20,8
<b>Cestovní ruch</b>	676	21,3	476	33,5
<b>Komunikační služby</b>	89	2,8	28	2
<b>Stavebnictví</b>	55	1,7	42	3
<b>Počítačové a informační služby</b>	198	6,2	84	5,9
<b>Pojišťovací služby</b>	79	2,5	23	1,6
<b>Finanční služby</b>	276	8,7	57	4
<b>Licenční poplatky</b>	296	9,3	13	0,9
<b>Ostatní obchodní služby</b>	830	26,8	370	26
<b>Osobní, kulturní a rekreační sl.</b>	33	1	8	0,6

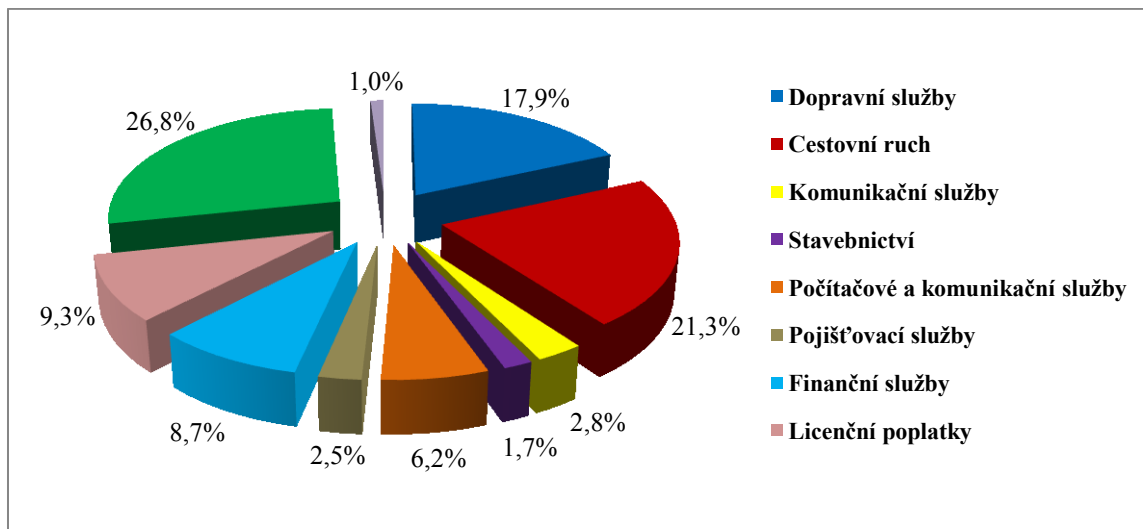
Zdroj: UNCTAD, vlastní zpracování

U **rozvinutých zemí** představuje největší podíl skupina ostatní obchodní služby, který činí 26,8 % a za rok 2013 dosahoval export těchto služeb hodnoty 830 mld. USD. Druhou nejvíce vyváženou skupinou služeb jsou služby spojené s cestovním ruchem. Jejich podíl na celkových vývozech je 21,3 % a dosahoval hodnoty 676 mld. USD. Třetí nejvíce zastoupenou kategorií jsou dopravní služby s podílem 17,9 % a hodnotou dosahující 567 mld. USD. Naopak nejmenší zastoupení mají u této skupiny zemí služby osobní, kulturní a rekreační, které zaujímají 1 % z celkových vývozu služeb.

U **rozvojových zemí** jsou podíly vývozu konkrétních kategorií služeb podobné jako u zemí rozvinutých, avšak objemy jsou u rozvojových zemí menší z důvodu nižší rozvinutosti některých sektorů než v případě zemí rozvinutých. Největší podíl na exportech rozvojových zemí zaujímá cestovní ruch s podílem 33,5 % a hodnotou 476 mld. USD. Druhou největší skupinou jsou ostatní obchodní služby zahrnující podíl 26 % v hodnotě 370 mld. USD. Třetí nejvýznamnější kategorií je stejně jako u rozvinutých zemí skupina dopravních služeb. Dopravní služby představují podíl 20,8 % a dosahuje hodnoty 296 mld. USD, což je téměř poloviční hodnota oproti rozvinutým zemím. Nejméně se na vývozu služeb podílejí opět služby osobní, kulturní a rekreační, které představují 0,6 % a dále pak také licenční poplatky s podílem 0,9 %.

Grafické znázornění podílů jednotlivých kategorií komerčních služeb na vývozech rozvinutých zemí rovněž můžeme sledovat v grafu 3.6.

**Graf 3.6: Export komerčních služeb rozvinutých zemí dle skupin v roce 2013**

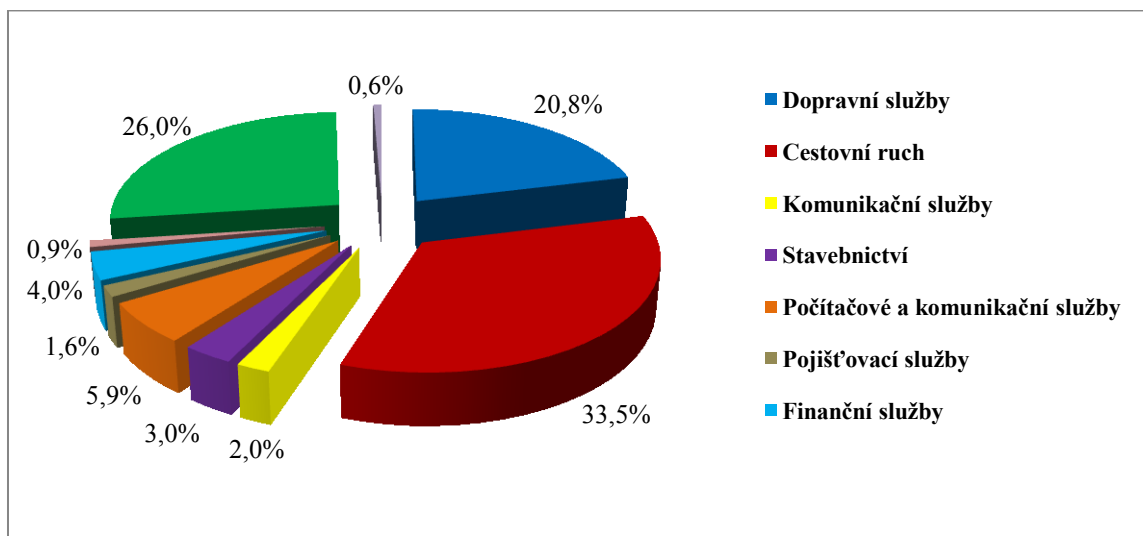


Zdroj: UNCTAD, vlastní zpracování

Největší díl koláče zaujímají ostatní obchodní služby, druhý největší podíl náleží službám cestovního ruchu, dále pak služby dopravní, licenční poplatky, finanční služby a počítačové a komunikační služby. Zbylé kategorie zaujímají nízké podíly z celku.

V grafu 3.7 sledujeme znázornění podílů jednotlivých skupin komerčních služeb na vývozech rozvojových zemí.

**Graf 3.7: Export komerčních služeb rozvojových zemí dle skupin v roce 2013**



Zdroj: UNCTAD, vlastní zpracování

U skupiny rozvojových zemí náleží největší podíl službám cestovního ruchu. Druhý rovněž významný podíl zaujímají ostatní obchodní služby a třetí největší část patří službám dopravním. Nižší podíly pak zastávají počítačové a komunikační služby, finanční služby, stavebnictví, komunikační služby a pojišťovací služby.

Cílem výše uvedené analýzy bylo zjistit, jakým podílem se na celkovém exportu a importu komerčních služeb podílely rozvinuté a rozvojové země a dále, jak se export a import v těchto zemích vyvíjel. Z tabulek i grafů jsme mohli vyčíst, že se podíl na celkovém vývozu a dovozu komerčních služeb rozvojových zemí neustále zvyšuje. Je to dáno atraktivitou těchto oblastí, snahou držet krok s vyspělým světem a pestrostí služeb, které jsou zákazníkům nabízeny a poskytovány. Naopak podíl na celkovém exportu a importu zemí rozvinutých klesá. Vývoj dovozu a vývozu byl jak u zemí rozvinutých, tak rozvojových, neustále, až na rok 2009, kdy všechny sektory byly poznamenány světovou hospodářskou krizí, rostoucí. Od roku 2008 do roku 2013 zaznamenáváme rychlejší vývoj exportu a importu u zemí rozvojových než u zemí rozvinutých.

Na základě provedené analýzy jsme si vytvořili přehled o současné situaci v rámci mezinárodního obchodu s komerčními službami. Dynamický rozvoj tohoto sektoru nastal od 80. let 20. století vlivem celé řady faktorů. Na základě námi sledovaného období lze konstatovat, že obchod se službami i nadále vykazuje rostoucí tendenci s výjimkou období hospodářské krize projevující se v roce 2009. Důležitým poznatkem je i skutečnost stále rostoucího podílu rozvojových zemí na obchodu se službami, především Číny a Indie a naopak klesajícího podílu zemí rozvinutých.



## **4 Dopad liberalizace na objem a strukturu obchodu s komerčními službami v EU**

Evropská unie představuje největší světový trh a rovněž i díky procesu liberalizace se stala největším exportérem zboží a služeb na světě. Společenství EU zahrnuje půl miliardy obyvatel, tvoří 22 % světového HDP a na světovém obchodě se zbožím a službami se podílí zhruba 20 %. Je silným zastáncem pokračující liberalizace světového obchodu a v reakci na světovou hospodářskou krizi z roku 2008 prosazuje celosvětovou regulaci finančních trhů (Euroskop, 2015).

### **4.1 Evropská unie jako centrum světové ekonomiky**

V současném světě existují ekonomická centra, která jsou hlavními tahouny světové ekonomiky. Takovéto centrum můžeme definovat jako oblast charakteristickou vysokou ekonomickou výkonností, vysokými příjmy, vyspělými technologiemi, kapitálově náročnou produkcí a širokou odvětvovou skladbou národního hospodářství (Fojtíková a kol., 2014). Od konce 2. světové války se začala formovat tři taková centra, která si svou vůdčí roli zachovala až do dnešní doby. Jsou jimi Spojené státy americké, Evropská unie a Japonsko.

2. světová válka způsobila v Evropě značnou ekonomickou i politickou rozvrácenost. Bylo nutné nastolit postupnou obnovu evropské stability a s tím spojený opětovný růst hospodářství. Primárním úkolem bylo zajistit rekonstrukci průmyslu, obnovu zemědělství, materiální soběstačnost a zvýšit životní úroveň obyvatelstva (Cihelková a kol., 2009). Oživení ekonomického růstu dosáhla Evropa již koncem 50. let a prudce narůstal i v 60. letech. Evropa tak brzy dohnala ekonomickou úroveň Spojených států. Růst byl doprovázen snižováním nezaměstnaností a stabilní inflací. Evropské země vynikaly vysokou mírou investic a rostoucí domácí poptávkou. Toto byly dvě hlavní příčiny hospodářského růstu evropského regionu. Další příčinu pozitivního rozvoje oblasti lze vypožorovat ve vzniku integračních společenství (Fojtíková a kol., 2014). Jednalo se o založení Evropského společenství uhlí a oceli, Evropského společenství pro atomovou energii a Evropského hospodářského společenství.

Další etapu vývoje, která se odehrála ve znamení strukturálních krizí, datujeme do období 70. let. Krize způsobila zpomalení hospodářského růstu. Příčinou byly především rostoucí náklady výroby, díky čemuž byla oslabena konkurenceschopnost evropských výrobců. Výhodou evropského kontinentu byla nadále probíhající, i když oslabená, integrace.

V roce 1973 se projevila prvním rozšířením. S poklesem významu evropských zemí jako centra světové ekonomiky byla počátkem 80. let zformována myšlenka dotvoření jednotného vnitřního trhu do roku 1993, jenž předpokládal volný pohyb zboží, služeb, osob a kapitálu. Ambiciózní plán posílil dynamiku integračního procesu a ten pomohl EU upevnit své postavení ve světové ekonomice. Svoji vůdčí roli potvrdila přijetím Maastrichtské smlouvy a následným plánem na vytvoření Evropské hospodářské a měnové unie.

V průběhu 90. let byl ekonomický růst evropských zemí opět oslaben na rozdíl od USA. Podle Neumanna (v publikaci Cihelková a kol., 2009) byl tento vývoj způsoben především nízkou mírou investic do progresivních technologií, málo pružným prostředím pro podnikání, flexibilitou trhů práce, ale i implementací fiskální a monetární politiky. Svou roli sehrála i příprava Evropské unie na další a doposud své nejvýznamnější rozšíření, které se uskutečnilo v roce 2004.

Vstup do nového tisíciletí rovněž nebyl pro Evropu v mnoha směrech jednoduchý. Výsadní postavení EU bylo oslabeno vlivem několika příčin. Jednou z nich bylo rozsáhlé rozšíření EU v roce 2004 o země střední a východní Evropy. To způsobilo, že byl narušen stejnorodý vnitřní trh a vzrostla ekonomická heterogenita. Výsledkem byl pokles úrovně HDP. K oslabení evropské pozice přispěl také výrazný rozvoj dalších ekonomik, především zemí skupiny BRICS (Brazílie, Rusko, Indie, Čína, Jihoafrická republika). Negativní zásah do rozvoje EU přinesla v roce 2008 světová finanční a hospodářská krize a následná dluhová krize eurozóny, která i v současné době stále není překonána a brzdí obnovení hospodářského růstu EU. „V určitém smyslu lze v Evropě hovořit o krizi sociálního státu, resp. státu blahobytu“ (Fojtíková, 2014, s. 35). Tato krize v EU panuje v důsledku nepříznivého populačního vývoje spojeného se stárnutím populace a nárůstem nezaměstnanosti.

Síla EU spočívá především v její hospodářské vyspělosti, které využívá v prosazování svých ekonomických zájmů. Co se týče politické síly, je však EU slabým hráčem. Je to způsobeno především rozdílnou mírou pravomocí EU v hospodářské a politické oblasti a také nízkou mírou koordinace mezi členskými zeměmi v politické sféře týkající se vnějších vztahů. EU si je této slabosti vědoma a intenzivně usiluje o zvýšení svého politického vlivu na mezinárodním poli. Cíleným nástrojem je Lisabonská smlouva přinášející institucionální změny, které by právě měly přispět k posílení politické váhy EU. Mimo to by smlouva měla posílit i vliv EU v oblasti vojenské. Zajišťuje zvyšování vlastních vojenských kapacit a realizaci náročnějších vojenských misí (Euroskop, 2015).

Budoucnost EU v roli centra světové ekonomiky je ohrožena. Je jisté, že rozvojové země budou i nadále posilovat svůj vliv a dá se předpokládat, že v příštích desetiletích

převezmou tuto roli. EU však usiluje o udržení své konkurenceschopnosti na základě investic, inovací, výzkumu a vývoje a investic do lidského kapitálu. Výhodou EU je její úroveň integrace, která ve světě nemá obdoby a stala se tak unikátním projektem. V současné době je EU stále světovým lídrem a zásadním hráčem ve světovém hospodářství.

#### **4.1.1 Podmínky a bariéry poskytování služeb v EU**

Svoboda poskytovat služby na vnitřním trhu EU znamená, že poskytovatel (obchodník, podnikatel, živnostník atd.) může provozovat svou činnost v kterémkoli členském státě za stejných podmínek jako příslušníci tohoto státu, a to bez diskriminace na základě státní příslušnosti (Euroskop, 2015).

Z počátku bylo velkým omezením v poskytování služeb na území jiného členského státu respektování národních regulačních předpisů hostitelské země, především u výkonu určitých profesí nebo oprávnění zřizování a provozování určitých podniků (bank, pojišťoven). Aby volný pohyb služeb mohl plynule fungovat, bylo zapotřebí překonání níže uvedených bariér a harmonizace podmínek pro zřizování a provoz živností a podniků.

Ve službách můžeme rozlišit čtyři základní druhy překážek: licence a kvalifikační požadavky, kvóty, cenové mechanismy a cenová regulace, diskriminační přístup. Zejména v oblasti kvalifikačních požadavků vážících se k přeshraničnímu poskytování služeb vydala EU novou směrnici 2005/36 ES, ve které změnila přístupy k uznání kvalifikace v zemích EU. V této směrnici je stanoveno pravidlo, že občan EU, jenž získal pro výkon dané činnosti odbornou kvalifikaci v jednom státu EU, může tuto činnost vykonávat i v ostatních členských zemích. Žádost o uznání kvalifikace podává dotyčná osoba pouze v případě, jde-li o založení podnikání či živnosti na území jiného členského státu. Příslušné orgány členského státu tuto žádost posoudí, uznají/neuznají kvalifikaci a případně uloží splnění dalších podmínek, kompenzačních opatření.

V rámci EU existují rozdílné požadavky týkající se kvalifikace a míra regulace v jednotlivých zemích je také značně odlišná. Mezi velmi liberální země patří Polsko a Skandinávie, kde se reguluje jen zlomek povolání. Oproti tomu v Rakousku, Německu či v České republice jsou regulovány stovky profesí.

U příhraničního poskytování služeb se v oblasti regulovaných profesí u podnikatelů uplatňují nové postupy, kterými jsou institut ohlášení a ověření odborné kvalifikace. V tomto případě podnikatelé nežádají o uznání kvalifikace, ale zasílají na příslušný úřad ohlašovací formulář a další potřebné dokumenty. Existuje-li rozdíl mezi kvalifikací uchazeče a odbornou

způsobilostí požadovanou v jiném členském státě, je povinen uchazeč složit rozdílové zkoušky.

Omezení v podobě kvót se používají v přechodných obdobích, například v období hospodářské krize. Kdy si země na rok stanovily limity na poskytnutí pracovních povolení.

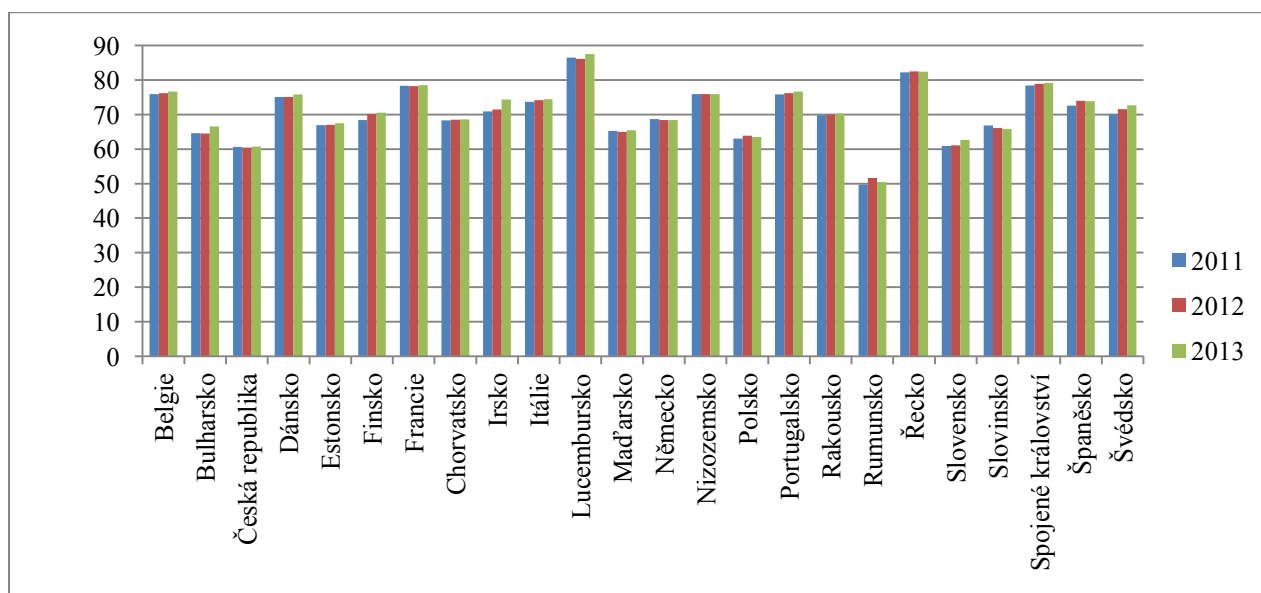
Vzhledem k tomu, že je sektor služeb velmi široký, navrhovalo se nejdříve zrušit nejzávažnější překážky volného pohybu služeb přes hranice (diskriminace dle státní příslušnosti) a potom pokračovat podle jednotlivých kategorií služeb. Přednost měly mít ty služby, které se dotýkají podnikání a mají přímý vliv na výrobní náklady. Odstranění překážek mělo usnadnit volný pohyb služeb a konkurenci na těchto trzích. Tento přístup dále vycházel z toho, že sektor služeb velmi rychle expandoval a objevovaly se v něm do té doby neznámé služby (informační technologie), a že nabízel značné příležitosti pro přírůstky zaměstnanosti (Euroskop, 2015).

Podmínky, za kterých lze v členských státech poskytovat služby jsou podrobněji stanoveny ve směrnicích EU a v rámci diplomové práce nejsou dále rozebrány.

## 4.2 Struktura ekonomiky EU

Komerční služby tvoří významnou část HDP ve všech členských státech EU. V roce 2013 se služby na celkovém HDP EU podílely 73 % (WTO, 2015). V grafu 4.1 sledujeme podíly sektoru služeb na HDP ve vybraných zemích EU za období 2011-2013.

**Graf 4.1: Podíl sektoru služeb na HDP vybraných zemí EU (%)**



Zdroj: The World Bank, vlastní zpracování

Největší podíl na tvorbě HDP má sektor služeb v Lucembursku, dále pak také v Řecku, Spojeném Království, Francii, Belgii a Dánsku. Naopak nejnižší podíly na tvorbě HDP v EU vykazuje sektor služeb v Rumunsku.

Konkrétní procentuální podíly služeb na HDP členských zemí EU jsou zobrazeny v tabulce 4.1

**Tab. 4.1: Podíl služeb na HDP členských států EU (%)**

<b>Členská země</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Belgie	74,5	75,8	75,5	75,9	76,2	76,7
Bulharsko	62,6	64,0	67,1	64,6	64,5	66,6
Česká republika	60,2	61,4	61,5	60,6	60,4	60,7
Dánsko	72,6	75,8	75,8	75,1	75,1	75,8
Estonsko	67,8	70,6	68,8	66,9	67,0	67,5
Finsko	63,8	68,0	67,3	68,4	70,2	70,5
Francie	77,6	78,5	78,6	78,3	78,2	78,5
Chorvatsko	67,1	67,3	68,1	68,3	68,5	68,6
Irsko	70,1	71,0	72,4	70,9	71,5	74,3
Itálie	71,8	73,8	73,7	73,7	74,2	74,4
Kypr	78,3	–	–	–	–	–
Litva	64,9	69,9	68,7	–	–	–
Lotyšsko	73,9	76,1	74,1	–	–	–
Lucembursko	84,4	86,7	86,9	86,5	86,1	87,5
Malta	61,3	65,0	65,4	–	–	–
Maďarsko	65,8	66,7	66,0	65,3	65,0	65,4
Německo	69,2	71,6	69,3	68,7	68,4	68,4
Nizozemsko	74,4	75,9	76,0	75,9	75,9	75,9
Polsko	64,2	64,0	64,1	63,0	63,9	63,5
Portugalsko	74,3	75,4	75,2	75,8	76,2	76,7
Rakousko	68,4	69,8	70,0	69,8	70,0	70,3
Rumunsko	54,5	54,4	51,5	49,7	51,6	50,4
Řecko	78,4	79,9	81,5	82,2	82,5	82,4
Slovensko	57,6	62,6	61,7	60,9	61,1	62,7
Slovinsko	64,0	66,7	67,4	66,8	66,1	65,8
Spojené království	77,2	78,5	78,7	78,4	78,9	79,2
Španělsko	68,5	70,4	71,4	72,6	74,0	73,9
Švédsko	69,1	71,6	69,4	70,1	71,6	72,7

Zdroj: The World Bank, vlastní zpracování

Největší podíl služeb při tvorbě HDP vykazuje Lucembursko, kde tento podíl činil za rok 2013 87,5 %. Další zemí, pro kterou představuje sektor služeb značný význam, je Řecko, kde se služby na tvorbě HDP podílejí 82,4 %. Ve Spojeném království činí tento podíl 79,2 %, ve Francii 78,5 %, v Belgii 76,7 % a v Dánsku 75,8 %. Nejnižší podíl služeb na HDP vykazuje Rumunsko a to 50,4 %.

V rámci sledovaného období pozorujeme, že sektor služeb se v EU výrazně podílí i na zaměstnanosti a tento podíl se každým rokem zvyšuje. V tabulce 4.2 jsou znázorněny podíly zaměstnanosti v jednotlivých sektorech v EU.

**Tab. 4.2: Podíly zaměstnanosti v jednotlivých sektorech ekonomiky (%)**

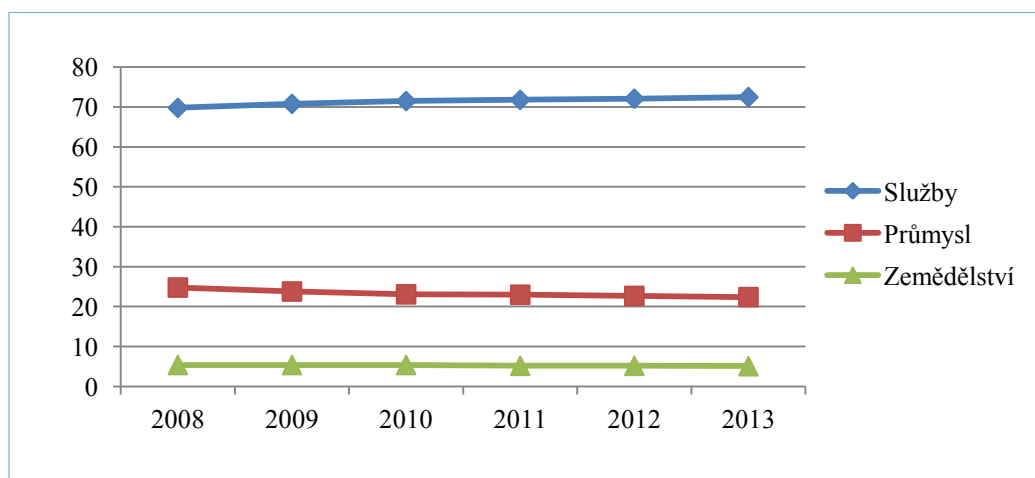
EU 28	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Služby</b>	69,8	70,8	71,5	71,8	72,1	72,5
<b>Průmysl</b>	24,8	23,8	23,1	23	22,7	22,4
<b>Zemědělství</b>	5,4	5,4	5,4	5,2	5,2	5,1

Zdroj: Evropská komise, vlastní zpracování

Z tabulky 4.2 je patrné, že sektor služeb se na zaměstnanosti podílí z naprosté většiny. Od roku 2008 až do roku 2013 tento podíl pozvolně narůstá. V roce 2008 činil 69,8 %, v roce 2013 již 72,5 %. V sektoru průmyslu se zaměstnanost pohybuje kolem 20 %, avšak na rozdíl od sektoru služeb, je zde vykazována stále klesající tendence. Nejnižší podíl na zaměstnanosti vykazuje sektor zemědělství, pohybuje se okolo 5 % a tento podíl je stabilní.

V grafu 4.2 jsou podíly jednotlivých sektorů na zaměstnanosti znázorněny graficky.

**Graf 4.2: Podíly zaměstnanosti v jednotlivých sektorech ekonomiky (%)**



Zdroj: Evropská komise, vlastní zpracování

V tabulce 4.3 jsou zobrazeny podíly služeb na zaměstnanosti v EU a eurozóně.

**Tab. 4.3: Podíl služeb na zaměstnanosti (%)**

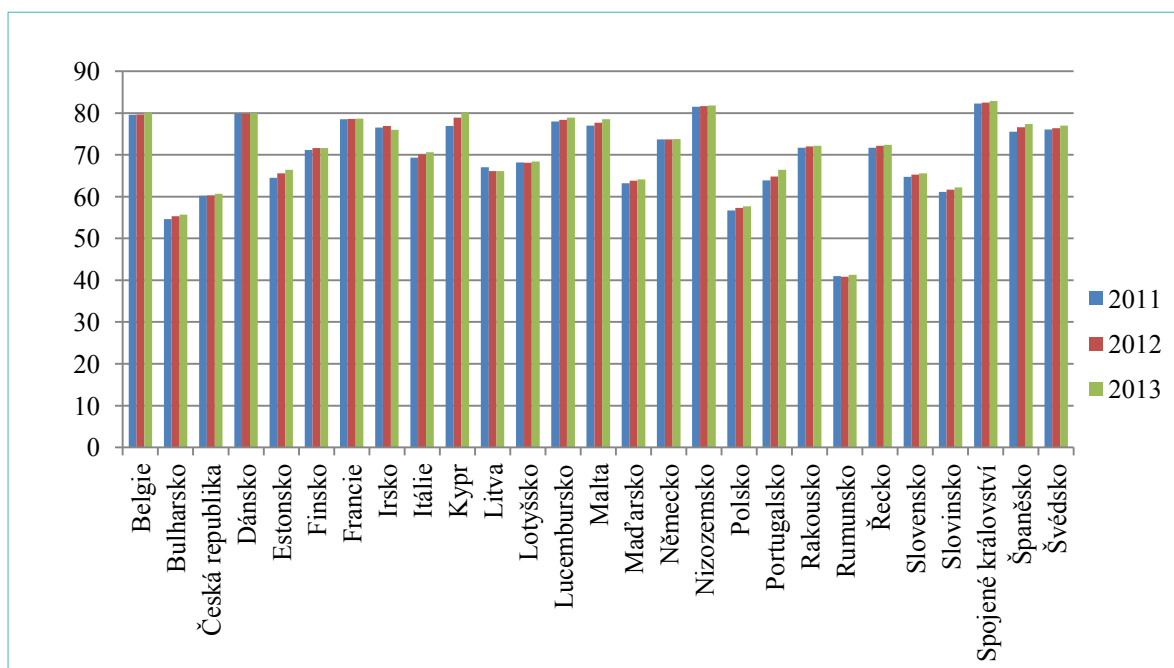
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>EU 28</b>	69,8	70,8	71,5	71,8	72,1	72,5
<b>Eurozóna 18</b>	72,0	73,0	73,6	74,0	74,4	74,7

Zdroj: Evropská komise, vlastní zpracování

V roce 2008 činil podíl služeb na zaměstnanosti v EU 69,8 %, koncem roku 2013 se tento podíl zvýšil na 72,5 %. Je zde vykázán růst 2,7 p. b.. V zemích eurozóny jsou podíly služeb na zaměstnanosti ještě vyšší. V roce 2008 činil tento podíl 72 % a v roce 2013 74,7 %. Podíl služeb na zaměstnanosti v eurozóně se zvýšil o 3,7 p. b. během sledovaného období.

V grafu 4.3 jsou znázorněny podíly služeb na zaměstnanosti členských států EU v letech 2011-2013.

**Graf 4.3: Podíl služeb na zaměstnanosti členských států EU (%)**



Zdroj: Evropská komise, vlastní zpracování

Největší podíl služeb na zaměstnanosti nalezneme ve Spojeném království, dále pak také v Nizozemsku, Belgii, Dánsku a na Kypru. Nejmenší podíl sektoru služeb

na zaměstnanosti je vykázán opět v Rumunsku. Druhé nejnižší podíly služeb na zaměstnanosti pak mají Bulharsko a Polsko.

**Tab. 4.4: Podíl služeb na zaměstnanosti členských států EU (%)**

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Belgie	78,1	78,7	79,3	79,6	79,7	80,1
Bulharsko	50,6	52,5	54,1	54,6	55,3	55,7
Česká republika	58,6	60,1	60,8	60,2	60,3	60,7
Dánsko	77,0	78,6	79,8	79,8	79,8	80,0
Estonsko	61,6	65,2	66,7	64,5	65,6	66,4
Finsko	69,6	70,5	71,0	71,2	71,6	71,6
Francie	77,2	77,5	78,2	78,5	78,6	78,7
Irsko	69,6	73,6	75,8	76,5	76,9	76,0
Itálie	67,7	68,3	68,9	69,3	70,1	70,6
Kypr	74,8	74,9	75,9	76,9	78,9	80,1
Litva	61,5	63,8	66,6	67,0	66,1	66,1
Lotyšsko	65,3	67,8	68,8	68,2	68,1	68,4
Lucembursko	76,6	77,2	77,6	78,0	78,4	78,9
Malta	75,4	76,5	76,6	77,0	77,7	78,5
Maďarsko	61,9	63,0	63,8	63,2	63,8	64,1
Německo	72,9	73,4	73,8	73,7	73,7	73,8
Nizozemsko	80,5	80,8	81,1	81,5	81,7	81,8
Polsko	54,3	55,8	56,9	56,7	57,3	57,7
Portugalsko	61,2	62,4	63,3	63,9	64,8	66,4
Rakousko	70,7	71,1	71,5	71,7	72,0	72,2
Rumunsko	38,9	40,1	39,6	41,0	40,8	41,3
Řecko	69,2	69,6	70,3	71,7	72,2	72,4
Slovensko	62,0	63,9	64,6	64,7	65,3	65,6
Slovinsko	57,4	59,0	60,5	61,1	61,7	62,2
Spojené království	81,0	81,7	82,2	82,3	82,5	82,9
Španělsko	70,3	73,2	74,2	75,5	76,6	77,4
Švédsko	75,2	76,2	76,3	76,1	76,4	77,0

Zdroj: Evropská komise, vlastní zpracování

V tabulce 4.4 sledujeme, že největší podíl služeb na celkové zaměstnanosti je vykázán ve Spojeném království a to 82,9 % v roce 2013. Další výrazné podíly jsou zaznamenány v Nizozemsku a to 81,8 %, v Belgii a na Kypru 80,1 % a také v Dánsku, kde tento podíl činí 80,0 %. Nejnižší podíl služeb na zaměstnanosti je v Rumunsku a to 41,3 %, dále pak také



v Bulharsku, kde tento podíl činí 55,7 % a v Polsku, kde podíl sektoru služeb na zaměstnanosti tvoří 57,7 % za rok 2013.

#### 4.2.1 Liberalizace obchodu s komerčními službami EU na bilaterální úrovni

Na základě analýzy provedené v kapitole 3 bylo zjištěno, že EU je v oblasti komerčních služeb největším obchodníkem na světě. EU se na celkových světových vývozech komerčních služeb podílí z jedné čtvrtiny a na celkových světových dovozech služeb se podílí z jedné pětiny.

Rozvoj obchodu s komerčními službami podporují neustálé snahy o liberalizaci v rámci tohoto sektoru. Liberalizace probíhá buď na úrovni mnohostranné, která se odehrává na půdě WTO nebo na úrovni bilaterální či vícestranné. V důsledku neustálého odkládání uzavření mnohostranného jednání v rámci Rozvojového kola z Dohá, dochází k oživení bilaterálních dohod a formování vztahů právě na této úrovni.

I EU využívá tuto formu a uzavírá obchodní dohody na bilaterální úrovni, které jí i jejím obchodním partnerům zajišťuje uvolněný vzájemný obchod. V tabulce 4.5 můžeme vidět přehled aktuálně platných bilaterálních dohod, které má EU uzavřené s nečlenskými státy Evropy.

**Tab. 4.5: Bilaterální dohody mezi EU a ostatními zeměmi**

Smluvní země	Typy dohody
Mexiko	Dohoda o ekonomickém partnerství, politické koordinaci a spolupráci
Jižní Amerika	Dohoda o obchodu, rozvoji a spolupráci
Chile	Asociační dohoda
Jižní Korea	Dohoda nové generace o volném obchodu
Kolumbie, Peru	Obchodní dohoda
Střední Amerika	Asociační dohoda se silnou obchodní složkou
Ekvádor	Obchodní dohoda, zatím neratifikovaná
Kanada	Komplexní hospodářská a obchodní dohoda
Ukrajina	Asociační dohoda
Moldavsko	Asociační dohoda
Gruzie	Asociační dohoda
Arménie	Asociační dohoda

Zdroj: DG Trade, 2015, vlastní zpracování

EU rovněž usilovně pracuje na vyjednávání nových dohod, které by přinesly další rozvoj obchodu a usnadnily by obchodní výměnu. Jednou z nejvýznamnějších je Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP), které EU vyjednává s USA. Další

dohody se projednávají se zeměmi Mercosuru, Perského zálivu, ACP (Afrika, Karibik, Pacifik), Indií, Marokem, Ukrajinou, Malajsií a Vietnamem.

### **4.3 Analýza obchodu EU s komerčními službami**

Zabýváme-li se obchodem Evropské unie, je třeba rozlišovat dimenze zahraničního obchodu - **extra unijní obchod** (extra-EU trade) a **intra unijní obchod** (intra-EU trade). Extra unijní obchod je realizován mezi členskými státy EU a státy nečlenskými. Jako příklad můžeme uvést třeba obchod mezi Německem a USA nebo Českou republikou a Ruskem. Intra unijní obchod je naopak obchod realizovaný mezi členskými zeměmi EU navzájem, např. obchod mezi Polskem a Rakouskem. Obě dimenze obchodu mají svá vlastní pravidla a nástroje a je vymezeno několik rozdílů mezi těmito dvěma typy unijního obchodu. Jedná se o institucionální a právní základ, zpracování dat, terminologie, objem obchodu.

Rozdíl v institucionálním a právním základě spočívá v tom, že na extra obchod se aplikuje společná obchodní politika EU. V případě intra obchodu se pravidla společné obchodní politiky neaplikují, avšak existují zde jiné zákony a nařízení, kterými jsou např. pravidla hospodářské soutěže či ochrana spotřebitelů, apod. Data zpracovávají pro oba typy obchodu celní úřady, pouze v odlišných systémech. Pro extra obchod existuje systém Extrastat a pro intra obchod systém Intrastat. Další rozdíly se vyskytují v terminologii. Extra obchod pracuje s termíny export a import, či vývoz a dovoz, zatímco v rámci intra obchodu jsou používány pojmy odeslané a přijaté zboží. V neposlední řadě se sledují rozdíly v objemu obchodu obou dimenzí. Pro EU jako celek i pro většinu členských států má větší význam intra obchod. Největší podíl na extra obchodu EU má Německo, Francie, Itálie, Velká Británie a Nizozemsko.

#### **4.3.1 Vývoj obchodu EU s komerčními službami**

Analýza obchodu EU s komerčními službami je soustředěna na období 2008 až 2013. Tento časový úsek byl zvolen opět z důvodu zahrnutí hospodářské krize, která výrazně ovlivnila dosavadní vývoj obchodu EU a pokračuje obdobím oživení až do současnosti. Intra obchod má pro EU větší význam. Platí to pro celkový obchod EU obecně i pro obchod s komerčními službami samostatně.

V tabulce 4.6 můžeme sledovat objemy vyvezených komerčních služeb EU v letech 2008-2013.

**Tab. 4.6: Vývoz komerčních služeb EU (mld. USD)**

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Intra obchod</b>	1 039,9	925,4	953,9	1 073,5	1 029,5	1 107,8
<b>Extra obchod</b>	757,1	700,3	739,2	837,4	841,1	890,8
<b>Svět</b>	1 797,1	1 625,7	1 693,1	1 910,9	1 870,6	1 998,6

Zdroj: Statistická databáze WTO, 2015, vlastní zpracování

Na první pohled je zřejmá převaha intra obchodu nad extra obchodem. V roce 2008 dosahovaly vývozy v rámci intra obchodu hodnoty 1039,9 mld. USD. V roce 2009 se v obchodě projevila světová hospodářská krize a vývozy klesly na hodnotu 925,4 mld. USD. Roky 2010 a 2011 přinesly oživení a s tím spojené nárůsty v objemech vývozu služeb. Následně se v EU negativně projevila dluhová krize v eurozóně a vývozy opět poklesly. V roce 2013 byl zaznamenán růst objemu vývozu na hodnotu 1107,8 mld. USD a poprvé tak byla překonána hodnota vývozu z roku 2008.

Vývozy v rámci extra obchodu vykázaly v roce 2008 hodnotu 757,1 mld. USD. Stejně jako vývozy v rámci intra obchodu, i zde v roce 2009 zaznamenaly vývozy pokles a opětovný růst během let 2010 a 2011. Čím se ale od intra obchodu liší je fakt, že vývozy v rámci extra obchodu vykázaly mírný nárůst v objemu i v roce 2012, tzn., že krize v eurozóně neměla na vývozy komerčních služeb mimo EU takové dopady. V roce 2013 dosáhly vývozy hodnoty 890,8 mld. USD.

V tabulce 4.7 sledujeme roční změny v objemech vývozu služeb.

**Tab. 4.7: Růst vývozu komerčních služeb EU (%)**

	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Intra obchod</b>	-11	3	13	-4	8
<b>Extra obchod</b>	-8	6	13	0,5	6
<b>Svět</b>	-9	4	13	-2	7

Zdroj: Statistická databáze WTO, vlastní výpočty a zpracování

V roce 2009 dosáhl pokles v rámci intra obchodu 11 %, v rámci extra obchodu 8 %. Na základě tohoto faktu je možno konstatovat, že vývozy služeb v rámci extra obchodu jsou během krizového období více stabilní než vývozy v rámci intra obchodu. Od roku 2010 byl zaznamenán růst na obou stranách, v roce 2011 vývozy rostly dokonce stejným tempem 13 %. Rok 2012 zaznamenal s příchodem krize v eurozóně pokles vývozu v rámci intra obchodu

o 4 %. Tato krize se příliš nedotkla vývozu služeb v rámci extra obchodu, který zaznamenal mírný růst 0,5 %.

Obdobný vývoj jako na straně vývozu komerčních služeb můžeme sledovat i na straně dovozu komerčních služeb do EU, jehož vývoj je znázorněn v tabulce 4.8.

**Tab. 4.8: Dovoz komerčních služeb EU (mld. USD)**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Intra obchod</b>	941,5	858,1	871,2	965,4	935,8	994,7
<b>Extra obchod</b>	648,3	580,6	595,8	656,2	645,5	668,5
<b>Svět</b>	1 589,8	1 438,7	1 467,1	1 621,6	1 581,2	1 663,2

Zdroj: Statistická databáze WTO, 2015, vlastní zpracování

Během celého sledovaného období převyšovaly vývozy nad dovozy, EU tedy dosahuje kladného salda bilance obchodu se službami jak v rámci intra obchodu, tak v rámci extra obchodu. V roce 2008 dosahovaly dovozy v rámci intra obchodu hodnoty 941,5 mld. USD. Krize následujícího roku přinesla výrazný pokles v dovozech a jejich hodnota byla 858,1 mld. USD. V dalších letech byl zaznamenán růst dovozu služeb. Výjimku přinesl rok 2012, kdy byl rovněž vykázán pokles v objemu dovozu služeb. Koncem roku 2013 vykázaly dovozy hodnotu 994,7 mld. USD.

Dovozy v rámci extra obchodu činily na začátku sledovaného období 648,3 mld. USD. Následný pokles byl zaznamenán v roce 2009, ale i v roce 2012. Hodnota dovozu z roku 2013 činila 668,5 mld. USD a rovněž překonala úroveň z období před krizí.

V tabulce 4.9 sledujeme roční změny v objemech dovozu služeb do EU.

**Tab. 4.9: Růst dovozu komerčních služeb (%)**

	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Intra obchod</b>	-9	2	11	-3	6
<b>Extra obchod</b>	-10	3	10	-2	4
<b>Svět</b>	-9	2	11	-2	5

Zdroj: Statistická databáze WTO, vlastní výpočty a zpracování

Změny v dovozu komerčních služeb vykazovaly obdobný trend jak v rámci intra obchodu, tak v rámci extra obchodu. V roce 2009 byl zaznamenán pokles o 9 % v rámci intra obchodu a o 10 % v rámci extra obchodu. Výrazný nárůst byl pak zaznamenán v roce 2011,

11 % u intra obchodu a 10 % u extra obchodu. V roce 2012 došlo k dalším poklesům, ale již ne tak výrazným, jako v roce 2009. Následné oživení v roce 2013 přineslo opětovný růst.

#### 4.3.2 Struktura obchodu EU s komerčními službami

Ze tří hlavních kategorií komerčních služeb se na vývozech a dovozech nejvíce podílí skupina ostatních komerčních služeb. Druhou, na objem největší skupinou, jsou služby cestovního ruchu a třetí služby dopravní.

Stejně jako u celkového objemu obchodovaných komerčních služeb, převládá intra obchod nad extra obchodem i u jednotlivých skupin dopravních služeb, služeb cestovního ruchu a ostatních komerčních služeb zvlášť. V tabulce 4.10 můžeme sledovat vývoj objemů vyvezených a dovezených dopravních služeb v období od roku 2008 do 2013.

**Tab. 4.10: Obchod EU v oblasti dopravních služeb (mld. USD)**

<b>Doprava</b>						
<b>Export</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Intra obchod</b>	212,1	169,7	180,3	198,9	189,9	206,4
<b>Extra obchod</b>	198,8	152,5	174,3	188,6	184,6	187,1
<b>Svět</b>	410,9	322,1	354,6	387,4	374,5	393,5
<b>Import</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Intra obchod</b>	204,3	163,9	175,1	195,8	186,1	194,6
<b>Extra obchod</b>	163,6	124,4	143,2	156,6	151,1	154,8
<b>Svět</b>	367,9	288,3	318,3	352,4	337,2	349,4

Zdroj: Statistická databáze WTO, 2015, vlastní zpracování

V roce 2008 dosahoval intra obchod v oblasti dopravních služeb hodnoty 212,1 mld. USD. O rok později, v roce 2009, byl zaznamenán pokles způsobený rozšířením světové hospodářské krize. Krize způsobila výrazné utlumení mezinárodního obchodu se zbožím, na kterém jsou dopravní služby závislé. Následně od roku 2010 vývoz dopravních služeb v rámci intra obchodu stabilně narůstal. Výjimka nastala pouze v roce 2012, kdy objemy vývozu v rámci intra obchodu mírně poklesly. V roce 2013 hodnota vývozu dosáhla 206,4 mld. USD. Stále však ještě nebylo dosaženo hodnoty z předkrizového období, nicméně částky se jí již přibližují.

V rámci extra obchodu byl vývoj obdobný jako v rámci intra obchodu. Extra obchod vykazuje nižší objemy než intra obchod, avšak v obchodu s dopravními službami nejsou rozdíly tak markantní. V roce 2008 činil tento obchod 198,8 mld. USD, v roce 2009 klesl

na hodnotu 152,5 mld. USD a do roku 2013 opět narůstal, s mírným výkyvem v roce 2012, až na hodnotu 187,1 mld. USD. Hodnoty uvedené v řádku označeném jako „svět” představují celkové hodnoty vyvezených dopravních služeb EU, tedy součty intra a extra obchodu.

Dovoz dopravních služeb do EU má rovněž podobný vývoj, jaký sledujeme na straně vývozu. Intra obchod dosáhl v roce 2008 hodnoty 204,3 mld. USD, extra obchod pak o něco méně a to 163,6 mld. USD. V roce 2013 vykázaly dovozy hodnoty nižší oproti roku 2008. Intra obchod činil 194,6 mld. USD a extra obchod 154,8 mld. USD.

Druhou kategorií komerčních služeb jsou služby cestovního ruchu, jejichž vývoj můžeme pozorovat v tabulce 4.11.

**Tab. 4.11: Obchod EU v oblasti služeb cestovního ruchu (mld. USD)**

<b>Cestovní ruch</b>						
<b>Export</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Intra obchod</b>	290,7	249,9	243,1	267,5	251,5	268,3
<b>Extra obchod</b>	109,2	96,7	100,1	117,8	122,6	134,8
<b>Svět</b>	399,9	346,6	343,1	385,3	374,2	403,1
<b>Import</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Intra obchod</b>	254,8	220,6	213,6	232,1	221,9	239,3
<b>Extra obchod</b>	132,1	114,6	115,2	121,9	116,4	116,4
<b>Svět</b>	386,9	335,2	328,7	353,9	338,4	355,8

Zdroj: Statistická databáze WTO, 2015, vlastní zpracování

Intra obchod vykazuje dvojnásobné hodnoty extra obchodu. Jednou z hlavních příčin je volný pohyb osob v rámci jednotného trhu. V roce 2008 byly v rámci intra obchodu vyvezeny služby v hodnotě 290,7 mld. USD. V roce 2009, stejně jako v ostatních oblastech, byl zaznamenán pokles na hodnotu 249,9 mld. USD, který je opět spojen s krizí. V jejím důsledku docházelo k propouštění zaměstnanců, k poklesu mezd a tedy i disponibilního důchodu občanů, kteří začali méně spotřebovávat, tedy i méně využívat služeb cestovního ruchu a více spořit. Vývozy v rámci intra obchodu klesaly na rozdíl od ostatních kategorií i v roce 2010 a dostaly se na hodnotu 243,1 mld. USD. Růst byl oživen až v roce 2011, avšak ne na dlouho. O rok později vývoz opět klesl vlivem krize v eurozóně. Za rok 2013 byl zaznamenán růst a hodnota vývozu činila 268,3 mld. USD, avšak zdaleka se ještě neblíží hodnotě z roku 2008.

V rámci extra obchodu byl vývoj poněkud odlišný. V roce 2008 vykazovaly vývozy hodnotu 109,2 mld. USD. V krizovém roce 2009 byl sice zaznamenán pokles, avšak od roku

2010 se vývozy každým rokem zvyšují. Krize v eurozóně tedy neměla tak negativní dopad na vývozy v rámci extra obchodu, tak jako v rámci intra obchodu. Důvodem byl fakt, že ekonomická krize se více dotkla občanů s nižšími disponibilními důchody, kteří částečně v tomto období omezili volnočasové výjezdy do zahraničí, a upřednostnily v rámci úspor spotřebu služeb v tuzemsku. V roce 2013 vývozy činily 134,8 mld. USD a překonaly tak hodnotu z roku 2008 o více než 25 mld. USD.

Podíváme-li se na dovozy služeb cestovního ruchu, intra obchod opět převyšuje extra obchod. V roce 2008 byla hodnota dovozů v rámci intra obchodu 254,8 mld. USD. Posléze, stejně jako u vývozu, hodnota dovozu klesala v letech 2009 až 2010. Znovu byl zaznamenán pokles i v roce 2012, kdy hodnota dovozu byla 221,9 mld. USD. V posledním sledovaném roce dovozy vzrostly a jejich hodnota byla 239,3 mld. USD.

Dovozy v rámci extra obchodu vykazovaly v roce 2008 hodnotu 132,1 mld. USD a až do roku 2011 převyšovaly dovozy nad vývozy. Rok 2009 přinesl výrazný pokles. V roce 2012 zaznamenaly dovozy služeb cestovního ruchu další pokles a stejnou hodnotu 116,4 mld. USD si zachovaly i v roce 2013. Od roku 2012 již převyšují vývozy nad dovozy. Úroveň dovozu se však nevyrovnala hodnotě z roku 2008.

V tabulce 4.12 sledujeme vývoj třetí nejrozsáhlejší kategorie služeb, kterou jsou ostatní komerční služby. Tato kategorie zahrnuje osm podskupin služeb: služby komunikační, stavebnictví, pojišťovací služby, finanční služby, počítačové a informační služby, licenční poplatky, ostatní obchodní služby a osobní, kulturní a rekreační služby.

**Tab. 4.12: Obchod EU s ostatními komerčními službami (mld. USD)**

<b>Ostatní komerční služby</b>						
<b>Export</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Intra obchod</b>	536,4	504,9	529,6	606,4	587,2	632,1
<b>Extra obchod</b>	447,6	450,7	464,4	530,8	533,7	568,6
<b>Svět</b>	984,0	955,6	993,9	1137,1	1120,9	1200,8
<b>Import</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Intra obchod</b>	464,4	453,6	463,4	514,5	506,6	537,8
<b>Extra obchod</b>	333,7	323,1	319,9	357,1	353,4	370,3
<b>Svět</b>	798,1	776,6	783,2	871,5	860,1	908,1

Zdroj: Statistická databáze WTO, 2015, vlastní zpracování

Rovněž i u této kategorie služeb převyšuje intra obchod nad extra obchodem. Vyvezené služby v rámci intra obchodu činily za rok 2008 536,4 mld. USD. V roce 2009

zaznamenal vývoz propad, který se opakoval i v roce 2012. Za rok 2013 však byly vyvezeny služby v hodnotě 632,1 mld. USD a byla tak překonána hodnota z roku 2008.

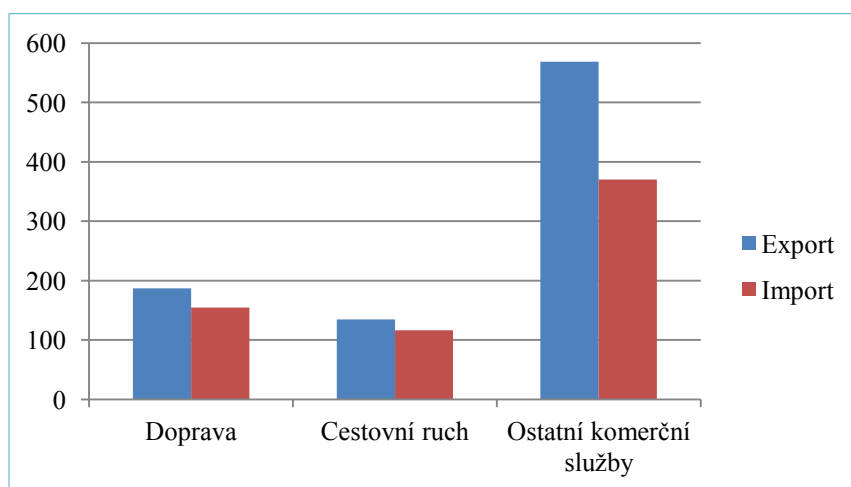
Jako celek vyvezla EU v roce 2008 v rámci extra obchodu ostatní komerční služby v hodnotě 447,6 mld. USD. Tuto kategorii služeb jako jedinou nezasáhla světová krize natolik, aby v roce 2009 vykázala pokles. To potvrzuje, že obchod s komerčními službami je poměrně stabilní a není natolik náchylný na krizová období jako obchod se zbožím. I v dalších letech vývozy rostly, včetně roku 2012. Za rok 2013 vyvezla EU ostatní komerční služby v hodnotě 568,6 mld. USD.

Dovoz ostatních komerčních služeb vykazuje nižší hodnoty než vývoz, což představuje stejně jako u dalších dvou kategorií kladnou bilanci služeb. Intra obchod zaznamenal na straně dovozu v letech 2008 až 2013 nárůst ze 464,4 mld. USD na 537,8 mld. USD. Výkyvy, které vedly k poklesu dovozu, nastaly opět v roce 2009 a 2012. Dovozy za rok 2013 však převýšily dovozy z období před krizí.

V rámci extra obchodu zaznamenaly dovozy rovněž růst. Během sledovaného období však bylo pozorováno více výkyvů. Dovozy v rámci extra obchodu jsou tedy více náchylné na krizová období než dovozy v rámci intra obchodu. V roce 2008 byla hodnota dovozu 333,7 mld. USD. Pokles, který byl odstartován v roce 2009, přetrval i v roce 2010, kdy hodnota dovozu klesla na 319,9 mld. USD. Růst nastal až v roce 2011. O rok později byl zaznamenán další mírný pokles, avšak rok 2013 vykázal značný nárůst na hodnotu 370,3 mld. USD.

Graf 4.4 zobrazuje vývozy a dovozy za rok 2013 rozčleněné dle tří hlavních kategorií komerčních služeb.

**Graf 4.4: Extra obchod EU s komerčními službami dle kategorií, 2013 (mld. USD)**



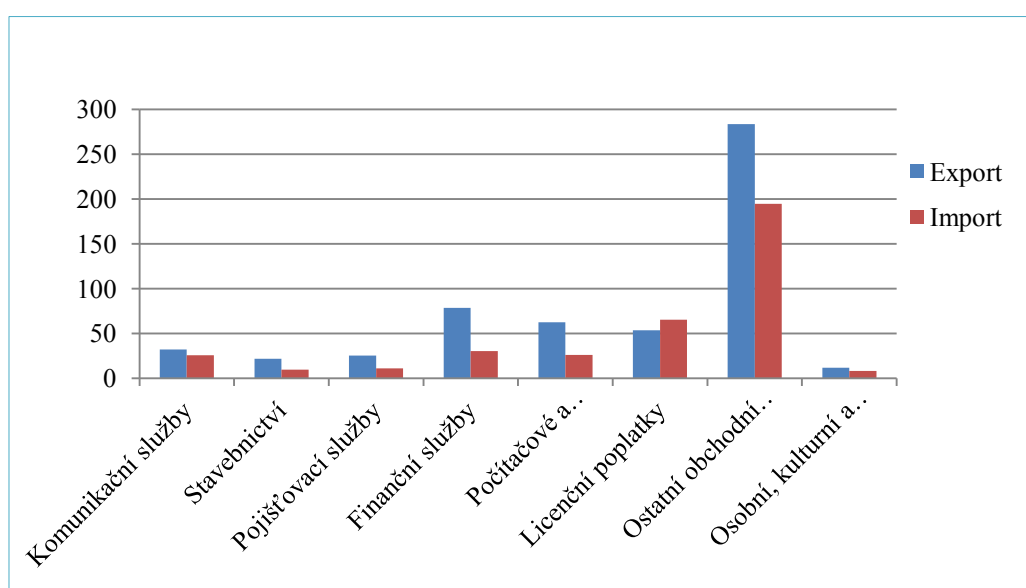
Zdroj: Eurostat, 2015, vlastní zpracování



Z grafu 4.4 je patrné, že u všech kategorií služeb převládá vývoz nad dovozem a je tedy vykazováno kladné saldo bilance obchodu u každé dílčí skupiny služeb. Objemově největší kategorií jak z pohledu vývozu, tak i dovozu, jsou ostatní komerční služby. Nejnížší podíly zauímají služby cestovního ruchu.

Na grafu 4.5 můžeme sledovat vývoz a dovoz v rámci extra obchodu podle jednotlivých dílčích skupin ostatních komerčních služeb za rok 2013.

**Graf 4.5: Extra obchod EU s komerčními službami dle skupin ostatních komerčních služeb, 2013 (mld. USD)**



Zdroj: Eurostat, 2015, vlastní zpracování

U všech kategorií, s výjimkou licenčních poplatků, převládá vývoz nad dovozem. Objemově největší kategorií jak z pohledu vývozu, tak i dovozu, jsou ostatní obchodní služby. Výrazné podíly na vývozech zauímají rovněž i finanční služby a také počítačové a informační služby. Nejmenší podíly naopak zauímají služby osobní, kulturní a rekreační.

#### 4.3.3 Hlavní obchodní partneři EU v oblasti komerčních služeb

Pozice některých zemí jako obchodních partnerů EU v oblasti komerčních služeb se ve sledovaném období měnila. V tabulce 4.13 můžeme sledovat deset největších vývozních partnerů EU.

**Tab. 4.13: Největší vývozní partneři EU v oblasti obchodu se službami (mld. EUR)**

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>USA</b>	133,9	128,1	138,9	145,5	165,2	180,7
<b>Švýcarsko</b>	67,7	68,8	74,1	80,3	81,9	99,5
<b>Rusko</b>	21,6	18,8	24,0	24,1	29,3	30,7
<b>Čína</b>	20,4	19,0	23,9	26,2	29,6	29,0
<b>Norsko</b>	18,4	17,8	18,9	21,0	23,2	25,7
<b>Japonsko</b>	19,7	18,6	19,8	21,8	24,7	24,7
<b>Austrálie</b>	12,5	12,8	15,1	15,9	19,0	18,8
<b>Kanada</b>	11,9	12,5	14,5	15,9	16,9	17,4
<b>Brazílie</b>	10,2	9,7	9,9	11,5	13,6	14,8
<b>Indie</b>	8,9	9,3	11,0	11,4	12,1	11,5

Zdroj: Databáze Eurostatu, 2014, vlastní zpracování

Nejvýznamnějším partnerem EU jsou dlouhodobě USA. Jejich pozice se takřka nemění a objem vyvezených služeb z EU, s výjimkou v roce 2009, roste. S objemem vyvezených služeb v hodnotě 180,7 mld. EUR se USA nacházejí na prvním místě.

Druhým největším vývozním partnerem je dlouhodobě Švýcarsko. Vývoz komerčních služeb do této země vykazuje každým rokem mírný nárůst. Ve srovnání s USA se však jedná zhruba o poloviční hodnoty. Třetí příčku zaujímá v současné době Rusko, kam EU v roce 2013 vyvezla služby v hodnotě 30,7 mld. EUR. Tuto pozici si však drží střídavě s Čínou, která se zde nacházela v letech 2009, 2011 a 2012. Čína tedy v současnosti představuje čtvrtého hlavního vývozního partnera EU. Na dalším místě se nachází Norsko, kam EU v roce 2013 vyvezla služby v hodnotě 25,7 mld. EUR. Tuto pozici obsadilo Norsko až v roce 2013, do té doby náležela Japonsku. Desítku největších vývozních partnerů uzavírá Austrálie, Kanada, Brazílie a Indie. Na základě rychlého rozvoje, který souvisí i s rostoucí spotřebou služeb se dá předpokládat, že vývozy do těchto destinací budou i nadále růst, především pak do Brazílie a Indie. V současnosti však objemy vyvezených služeb nepřesahují 20 mld. EUR.

Obdobně můžeme sledovat pozice největších dovozních partnerů EU v oblasti obchodu s komerčními službami v tabulce 4.14.

**Tab. 4.14: Největší dovozní partneři EU v oblasti obchodu se službami (mld. EUR)**

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>USA</b>	133,9	130,2	135,9	140,2	151,5	159,9
<b>Švýcarsko</b>	50,6	49,4	52,8	54,7	60,9	54,2
<b>Čína</b>	15,3	14,1	17,3	18,3	19,9	20,9
<b>Turecko</b>	12,9	11,7	14,0	14,8	14,2	15,4
<b>Japonsko</b>	16,3	13,1	15,2	15,9	15,5	14,6
<b>Rusko</b>	14,1	11,6	13,8	14,2	15,0	14,3
<b>Norsko</b>	11,7	10,4	10,5	11,5	12,3	13,9
<b>Indie</b>	8,1	7,6	9,1	10,8	10,7	12,2
<b>Kanada</b>	9,4	8,3	9,7	10,1	10,3	11,4
<b>Austrálie</b>	6,5	5,9	6,8	7,3	8,1	8,2

Zdroj: Databáze Eurostatu, 2014, vlastní zpracování

První dvě místa jsou obsazena stejnými zeměmi jako na straně vývozních partnerů. Jednoznačně největším dovozcem jsou USA. V roce 2008 činila hodnota dovozu 133,9 mld. EUR, v roce 2013 to bylo již 159,9 mld. EUR. Na druhém místě stojí Švýcarsko. To v roce 2008 dovezlo do EU služby v hodnotě 50,6 mld. EUR. V roce 2012 to bylo již 60,9 mld. EUR, avšak poté byl zaznamenán pokles a v následujícím roce 2013 činily dovozy hodnoty 54,2 mld. EUR. Třetím nejvýznamnějším dovozním partnerem je Čína. S jejím rychlým rozvojem se předpokládá, že i nadále budou růst objemy dovážených služeb do EU, které v roce 2013 vykazovaly hodnotu 20,9 mld. EUR. Zajímavou pozici má Turecko, které na straně vývozu v první desítce vůbec nefiguruje, avšak v oblasti dovozu stojí v současnosti na čtvrtém místě. Sektor služeb představuje v Turecku dynamicky se rozvíjející oblast hospodářství, kam v posledním období směřuje velké množství zahraničních investic. Objemy dovozů z Turecka do EU zaznamenávají pozvolný růst a v roce 2013 činily 15,4 mld. EUR, čímž bylo na této pozici vystřídáno Japonsko, které se zde nacházelo po všechna předchozí sledovaná léta. V roce 2013 však Japonsko zaznamenalo nižší dovozy služeb do EU než Turecko a to v hodnotě 14,6 mld. EUR. Šestým v pořadí největším dovozním partnerem je Rusko, které se rovněž v roce 2008 nacházelo před Tureckem, kdy do EU dováželo služby v hodnotě 14,1 mld. EUR. V následujících letech však již dovozy z Turecka převyšovaly dovozy z Ruska. V roce 2013 činily dovozy z Ruska do EU hodnoty 14,3 mld. EUR. Na dalším místě se nachází Norsko. Jeho dovozy do EU činily v roce 2008 11,7 mld. EUR, v roce 2013 vzrostla tato hodnota na 13,9 mld. EUR. Do poslední trojice zemí, které se

zařadily do desítky největších dovozců komerčních služeb do EU, patří Indie, Kanada a Austrálie.

Neustále rostoucí nabídka poskytovaných služeb a také poptávka po nich, ale i rozvoj moderních technologií, které přispívají k usnadňování obchodování s komerčními službami, nás nutí podporovat liberalizaci tohoto sektoru. Na základě provedené analýzy můžeme tvrdit, že postupná liberalizace má dopad na rostoucí obchod s komerčními službami. Obecně objemy obchodovaných služeb EU rostou. Poklesy byly zaznamenány pouze v letech 2009 a 2012. Tyto výkyvy ale nejsou výsledkem odstraňování překážek v obchodování se službami, nýbrž ekonomickými krizemi, které způsobily, ať už světové nebo evropské, utlumení hospodářské činnosti. Nebýt vzniku těchto krizí, dalo by se předpokládat, že ve zmíněných letech by byl rovněž zaznamenán růst v obchodu s komerčními službami.

EU bude i nadále klást značný důraz na odstraňování překážek bránící většímu obchodu s komerčními službami, jelikož si je vědoma potenciálu tohoto obchodu. Podpora obchodu se službami je součástí samotné obchodní strategie EU s názvem Trade, Growth and World Affairs stanovená na období 2011 až 2020.

## 5 Závěr

Významným mezníkem pro rozvoj obchodu v rámci sektoru služeb se stala 80. léta 20. století. Od tohoto období zaznamenával obchod s komerčními službami značný růst, na kterém se podílel, mimo jiné, postupný proces liberalizace a odstraňování bariér.

V druhé kapitole byl uveden přehled základních teorií zahraničního obchodu, jako vysvětlení obecného významu zapojení se do dělby práce a mezinárodního obchodu pro zúčastněné země. Všeobecným závěrem těchto teorií je, že mezinárodní obchod je pro zapojené země přínosný, avšak v odlišném měřítku pro každou zemi zvlášť. Následně byla pozornost věnována představení, vývoji a charakteristice Světové obchodní organizace.

V třetí kapitole byly vyhodnoceny faktory, které působí na rozvoj obchodu s komerčními službami na celosvětové úrovni. Pro shrnutí můžeme uvést nejdůležitější z nich, kterými jsou růst obchodu se zbožím, rostoucí vyspělost zemí, technologický rozvoj, demografické změny, vývoj měnových kurzů a proces samotné liberalizace založený na dohodě GATS. V provedené analýze byl vytvořen přehled vývoje obchodu s komerčními službami od období světové hospodářské krize po současnost. Bylo zjištěno, že obchod v rámci sektoru služeb vykazuje trend růstu. Největšího objemu na vývozech i dovozech dosahují ostatní komerční služby. Jako nejvíce náchylný na krizové období se projevil sektor dopravních služeb. V celosvětovém měřítku jsou největším vývozcem i dovozcem komerčních služeb USA. Důležitým závěrem je i skutečnost stále rostoucího podílu rozvojových zemí na obchodu se službami, především Číny a Indie a naopak klesajícího podílu zemí rozvinutých.

Ve čtvrté kapitole byla provedena analýza obchodu s komerčními službami soustředěná pouze na vývoj v EU. Na základě provedené analýzy je možno konstatovat, že postupná liberalizace má dopad na rostoucí obchod s komerčními službami v EU. Objemy obchodovaných služeb EU rostou. Sektor služeb vykazuje výrazné podíly na tvorbě HDP členských zemí EU, které se ve většině zemí pohybují mezi 60-80 %. Většinové podíly zaujímá sektor služeb i na zaměstnanosti, které jsou několikanásobně vyšší než u sektorů průmyslu a zemědělství. Průměrně se tyto podíly pohybují kolem 70 %. V rámci struktury služeb se na obchodě EU podílejí nejvíce ostatní komerční služby. Ve všech sektorech vykazuje EU v rámci obchodu se službami kladnou bilanci. Mezi nejvýznamnější obchodní partnery EU patří USA, Švýcarsko a Čína.

Na základě provedené analýzy můžeme přijmout hypotézu 1 a tedy i tvrzení, že proces liberalizace dlouhodobě přispívá k růstu obchodu s komerčními službami v EU. Tento růst se

v EU projevil rovněž v letech 2008-2013. Tato skutečnost nám dovoluje přijmout i hypotézu 2.

Proces liberalizace obchodu s komerčními službami je hodnocen z hlediska spotřebitele jako pozitivní, jelikož přináší širší nabídku služeb, nižší ceny i širší možnosti vlastního obchodování s nimi. Tento proces však zdaleka není u konce. Obchodování v rámci tohoto sektoru má stále značné rezervy a na základě současného vývoje se dá předpokládat trvající úsilí o další postup v liberalizačních procesech, aby bylo dosaženo plného potenciálu, který obchod se službami ještě skrývá.

## Seznam použité literatury

### Odborné knihy

CIHELKOVÁ, Eva a kol. *Obecné trendy rozvoje*. Praha: C. H. Beck, 2009. 273 s. ISBN 978-80-7400-155-0.

CIHELKOVÁ, Eva a kol. *Mezinárodní ekonomie II*. Praha: C. H. Beck, 2008. 258 s. ISBN 978-80-7400-054-6.

FOJTÍKOVÁ, Lenka a kol. *Postavení Evropské unie v podmínkách globalizované světové ekonomiky*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2014. 390 s. ISBN 978-80-248-3333-0.

FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraničně obchodní politika ČR*. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

FOJTÍKOVÁ, Lenka a Marian LEBIEDZIK. *Společné politiky Evropské unie*. Praha: C. H. Beck, 2008. 179 s. ISBN 978-80-7179-939-9.

KALÍNSKÁ, Emílie a kol. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2010. 232 s. ISBN 978-80-247-3396-8.

KALÍNSKÁ, Emílie a Ludmila ŠTĚRBOVÁ. *Mezinárodní obchod*. Praha: Oeconomica, 2009. 147 s. ISBN 978-80-245-1299-0.

KNOX, P., J. Agnew and L. McCarthy. *The Geography of the World Economy*. Hodder Education, 2008. 464 s. ISBN 978-0340948354.

KUBIŠTA, Václav. *Mezinárodní měnové vztahy*. Praha: Oeconomica, 2003. 84 s. ISBN 80-245-0616-5.

NEUMANN, P., P. Žamberský a M. Jiráňková: *Mezinárodní ekonomie*. Praha: Grada Publishing, 2010. 159 s. ISBN 978-80-247-3276-3.

SCHROPP, Simon. *Trade Policy Flexibility and Enforcement in the WTO*. Cambridge, 2014. 380 s. ISBN 978-1107638181.

SOUKUP, Alexandr. *Mezinárodní ekonomie*. 2. vyd. Praha: VIP Books, 2007. 293 s. ISBN 978-80-87134-18-4.

### **Elektronické dokumenty a ostatní**

BUSINESSINFO. *Anti-dumpingové a anti-subvenční řízení v Evropské unii* [online]. Businessinfo [02. 04. 2015]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/anti-dumpingove-a-anti-subvencni-rizeni-v-evropske-unii-4458.html>.

ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. ČNB: *Jaký je rozdíl mezi pevným a plovoucím měnovým kurzem* [online]. ČNB [28. 03. 2015]. Dostupné z: [https://www.cnb.cz/cs/faq/jaky\\_je\\_rozdil\\_mezi\\_pevnym\\_a\\_plovoucim\\_menovym\\_kurzem.html](https://www.cnb.cz/cs/faq/jaky_je_rozdil_mezi_pevnym_a_plovoucim_menovym_kurzem.html).

EUROPEAN COMMISSION. *Employment a Social Developments in Europe 2014* [online]. Europa [22. 03. 2015]. Dostupné z: [http://www.google.cz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&ved=0CFgQFjAH&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2Fsocial%2FBlobServlet%3FdocId%3D13404%26langId%3Den&ei=s\\_8sVdmOEo2VapT9gKgM&usg=AFQjCNH6ghYs8CUIU7nUrspvYLZtxJSWmA](http://www.google.cz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&ved=0CFgQFjAH&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2Fsocial%2FBlobServlet%3FdocId%3D13404%26langId%3Den&ei=s_8sVdmOEo2VapT9gKgM&usg=AFQjCNH6ghYs8CUIU7nUrspvYLZtxJSWmA).

EUROPEAN COMMISSION. *Goods and services* [online]. Europa [09. 03. 2015]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/goods-and-services/>.

EUROPEAN COMMISSION. *The EU's bilateral trade and investment agreements – where are we?* [online]. Europa [20. 03. 2015]. Dostupné z: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/november/tradoc\\_150129.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/november/tradoc_150129.pdf).

EUROSKOP. *Volný pohyb služeb* [online]. Euroskop [15. 03. 2015]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/8735/sekce/volny-pohyb-sluzeb/>.



EUROSKOP. *Evropská unie a svět* [online]. Euroskop [14. 03. 2015]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/8915/sekce/evropska-unie-a-svet/>.

GOLOVÁ, Andrea. *Modelování zahraničněobchodních vztahů v oblasti agrárního zahraničního obchodu*. Praha, 2013. Disertační práce. Česká zemědělská univerzita v Praze, Fakulta provozně ekonomická.

MACKŮ, Petra. *Liberalizace obchodu službami* [online]. Studentsummit [18. 10. 2014]. Dostupné z: [http://www.studentsummit.cz/data/1384854998367BGR\\_XIX\\_WTO\\_III.pdf](http://www.studentsummit.cz/data/1384854998367BGR_XIX_WTO_III.pdf).

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Světová obchodní organizace* [online]. MPO [10. 11. 2014]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument7894.html>.

THE WORLD BANK. *Services, ect., value added (% of GDP)* [online]. Worldbank [01. 04. 2015]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NV.SRV.TETC.ZS>.

UNCTAD. *UNCTAD Handbook of Statistics 2014* [online]. UNCTAD [29. 03. 2015]. Dostupné z: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat39\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat39_en.pdf).

UNCTAD. *UNCTAD Handbook of Statistics 2012* [online]. UNCTAD [29. 03. 2015]. Dostupné z: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat37\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat37_en.pdf).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *International Trade Statistics 2014* [online]. WTO [05. 03. 2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2014\\_e/its14\\_trade\\_category\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its14_trade_category_e.pdf).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *International Trade Statistics 2012* [online]. WTO [05. 03. 2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2012\\_e/its12\\_trade\\_category\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_trade_category_e.pdf).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Members and Observers* [online]. WTO [12. 09. 2014]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org6\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Ministerial Conferences* [online]. WTO [12. 09. 2014]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/minist\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/minist_e.htm).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Overview of the WTO Secretariat* [online]. WTO [30. 09. 2014]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/secre\\_e/intro\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/secre_e/intro_e.htm).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Services negotiations* [online]. WTO [09. 09. 2014]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/s\\_negs\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_negs_e.htm).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Services: rules for growth and investment* [online]. WTO [12. 02. 2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/agrm6\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm6_e.htm).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Statistics database* [online]. WTO [17. 02. 2015]. Dostupné z: <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBViewData.aspx?Language=E>.

WORLD TRADE ORGANIZATION. *The Doha Round* [online]. WTO [23. 02. 2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/dda\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *World Trade Report 2014* [online]. WTO [18. 02. 2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/wtr14-1\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr14-1_e.pdf).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *World Trade Report 2013* [online]. WTO [18. 02. 2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/wtr13-1\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr13-1_e.pdf).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *World Trade Report 2012* [online]. WTO [18. 02. 2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/wtr12-1\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr12-1_e.pdf).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *World Trade Report 2011* [online]. WTO [18. 02. 2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/wtr11-1\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr11-1_e.pdf).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *World Trade Report 2010* [online]. WTO [18. 02. 2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/wtr10-1\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr10-1_e.pdf).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *World Trade Report 2009* [online]. WTO [18. 02. 2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/wtr09-1a\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr09-1a_e.pdf).

WORLD TRADE ORGANIZATION. *WTO organization chart* [online]. WTO [07. 12. 2014]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org2\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org2_e.htm).

## Seznam zkratek

ACP	Afrika, Karibik, Pacifik
ČNB	Česká národní banka
DDA	Rozvojová agenda z Dohá
EHS	Evropské hospodářské společenství
EU	Evropská unie
EUR	Euro
GATS	Všeobecná dohoda o obchodu se službami
GATT	Všeobecná dohoda o clech a obchodu
HDP	Hrubý domácí produkt
IBRD	Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj
IMF	Mezinárodní měnový fond
ITO	Mezinárodní obchodní organizace
MFN	Doložka nejvyšších výhod
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
RTA	Regionální obchodní dohoda
TRIPS	Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví
TTIP	Transatlantické obchodní a investiční partnerství
UNCTAD	Konference OSN o obchodu a rozvoji
USA	Spojené státy americké
USD	Americký dolar
WB	Světová banka
WTO	Světová obchodní organizace

## Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 24.4.2015

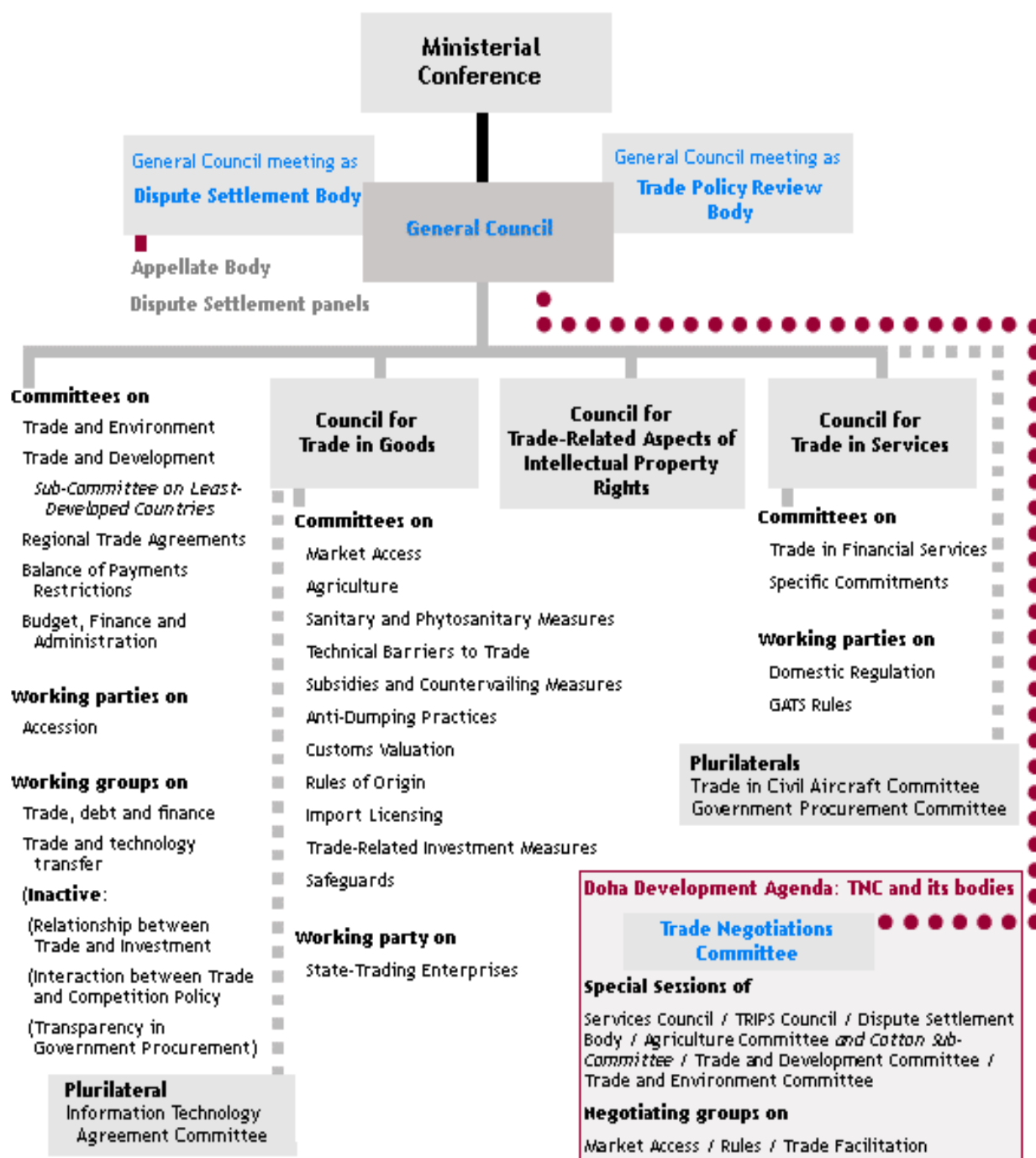
.....  
jméno a příjmení studenta

## **Seznam příloh**

Příloha č. 1: Schéma organizační struktury WTO

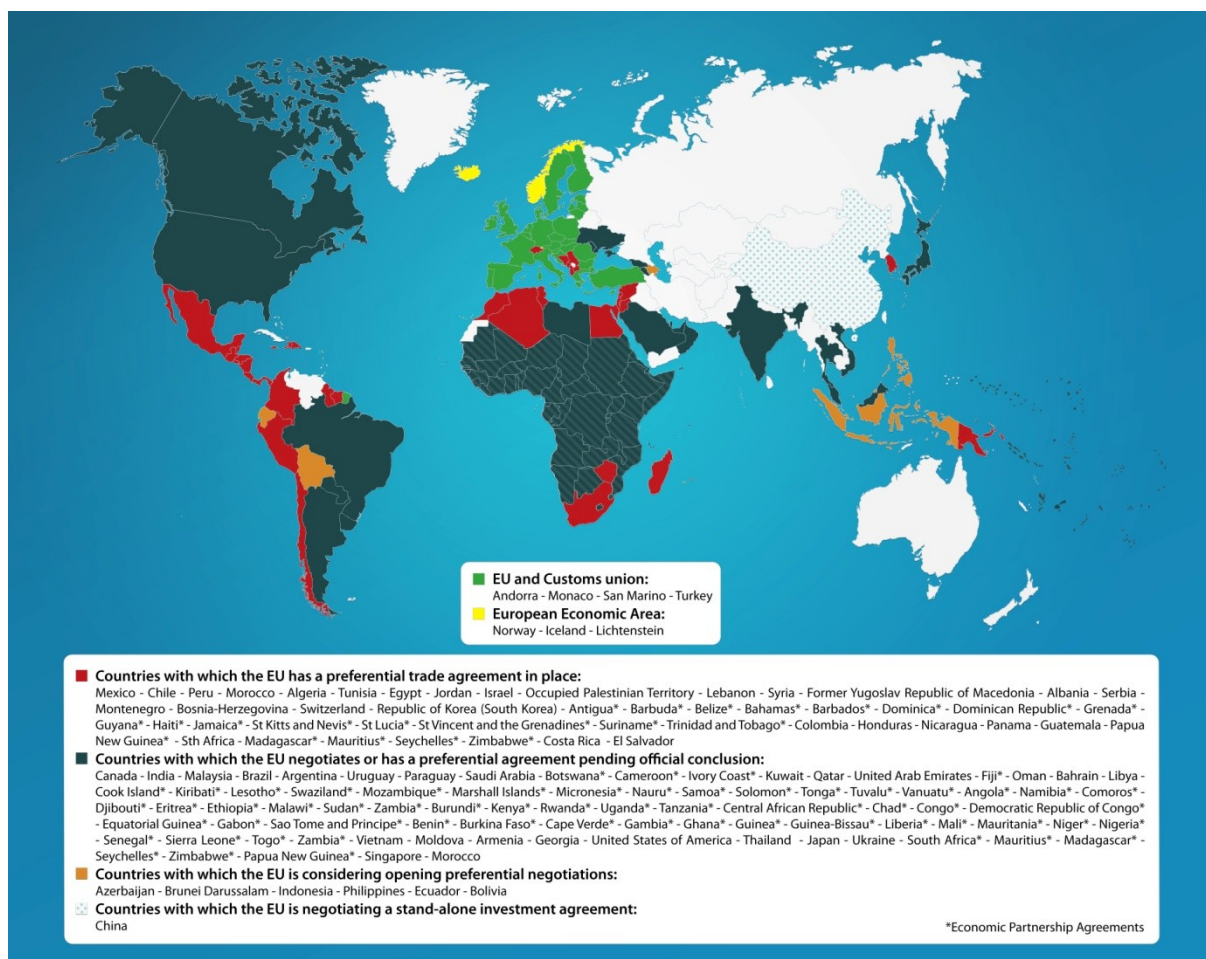
Příloha č. 2: Bilaterální vztahy EU

Příloha č. 1: Schéma organizační struktury WTO



Zdroj: WTO, 2014

## Příloha č. 2: Bilaterální vztahy EU



Zdroj: Evropská komise, 2013